

## Verkaufstraining: Die erfolgreiche Preisverhandlung

### Sicherheit und Durchsetzungskraft im Preisgespräch

#### Möglichkeit eines firmenspezifischen **Inhouse-Trainings**:

Das Seminar kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.

Auch dieses Seminarthema bieten wir in mehr als 30 Sprachen an.

#### **Trainings-Ziel:**

Eine der gefürchtetsten Situationen im Verkauf ist die Preisverhandlung. Denn die Kunden taktieren gerne mit Einwänden und der Forderung nach Preisnachlässen. Insbesondere professionell geschulte Einkäufer verwenden immer aggressivere Preis-Nachlass-Strategien.

Da es letztlich bei Preisverhandlungen auch immer um den Gewinn und damit das Wohlergehen des eigenen Unternehmens geht, müssen Preisverhandlungen gekonnt und professionell geführt werden.

Diese intensive Verkaufsschulung befähigt die Teilnehmer, Preisverhandlungen systematisch und professionell zu führen und auf die "Preisdrückerei" der Kunden souverän und sicher zu reagieren. Hierzu vermittelt das Training ein effizientes Know-How aus Techniken und Kniffen aus der Rhetorik, der Verkaufspsychologie und der Kommunikationspsychologie. Mit diesem Know-How können die Teilnehmer auch schwierige Preisverhandlungen gelassen bestehen.

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmer ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, die Preise ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugend darzustellen, erfolgreich zu argumentieren und sicher durchzusetzen.

#### **Zielgruppe:**

All jene Personen, die die Preise ihrer Produkte und Dienstleistungen überzeugend argumentieren und souverän durchsetzen wollen. Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

#### **Trainings-Inhalte:**

- Psychologische Ursachen der "Preisdrückerei"
- Die betriebswirtschaftlichen Folgen von Preisnachlässen
- Die langfristigen Wirkungen von Sonderkonditionen
- Das Überwinden der verkäuferischen Preisangst
- Die richtige Einstellung zum eigenen Preis entwickeln
- Preisverhandlungstaktiken des Kunden durchschauen
- Der richtige Umgang mit dem Einwand "zu teuer"
- Preiseinwände mit der richtigen Nutzen-Argumentation aushebeln
- Win-Win-Argumentation in harten Preisverhandlungen
- Praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung
- Effiziente Methoden zu Abwehr von Sonderkonditionen
- Rabattschrauben und andere Preisfallen geschickt umgehen

- Wettbewerbsüberlegene Preis-Argumentation
- Preis-Differenzen zum Mitbewerber überzeugend argumentieren
- Effektive Preisverhandlungen bei Billigangeboten des Wettbewerbs
- Verkaufstaktik: Das Durchsetzen relativ hoher Preise
- Preiserhöhungen überzeugend begründen
- Psychologisch richtiger Umgang mit Preisdrückern
- Die Tricks und Taktiken der Einkäufer – und wie man ihnen begegnet
- Preisverhandlungen erfolgreich abschließen
- Von der Preisverhandlung zum Verkaufsabschluss kommen
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen in Preisverhandlungen

**Trainings-Methodik:**

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Videogestützte Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Produkt/Konzept (falls gewünscht)
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerzahl
- 1-tägiges offenes Seminar (Crash-Kurs)

**Teilnahmegebühr:**

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Teilnehmer:  
Euro 495.- zzgl. MWSt.

**KeSch Trainings bieten wir in folgenden Sprachen an:**

Bosnisch, Bulgarisch, Chinesisch, Estnisch, Dänisch, Englisch, Finnisch, Französisch, Griechisch, Italienisch, Japanisch, Koreanisch, Kroatisch, Lettisch, Litauisch, Niederländisch, Norwegisch, Polnisch, Portugiesisch, Rumänisch, Russisch, Schwedisch, Serbisch, Slowakisch, Slowenisch, Spanisch, Tschechisch, Türkisch, Ukrainisch, Ungarisch

**KeSch Experten kommen aus:**

Bulgarien, China, Estland, Dänemark, England, Finnland, Frankreich, Griechenland, Italien, Japan, Kanada, Kroatien, Lettland Litauen, den Niederlanden, Norwegen, Österreich, Polen, Portugal, Rumänien, Russland, Schweden, der Schweiz, Serbien, der Slowakei, Slowenien, Spanien, Tschechien, der Türkei, der Ukraine, aus Ungarn und natürlich auch aus Deutschland.