

Verkaufsschulung: Preisverhandlung

Sicherheit und Durchsetzungskraft im Preisgespräch

Verkaufsschulung Preisverhandlung: Trainings-Ziel

Unsere Verkaufsschulung Preisverhandlung optimiert Ihren Geschäftserfolg. Denn eine der gefürchtetsten Situationen im Verkauf ist die Preisverhandlung. Die Kunden taktieren gerne mit Einwänden und der Forderung nach Preisnachlässen. Insbesondere professionell geschulte Einkäuferinnen und 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 Teilnehmenden Preisverhandlungen systematisch und professionell zu führen und auf die „Preisdrückerei“ der Kunden und Kundinnen 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 Teilnehmenden auch schwierige Preisverhandlungen gelassen bestehen.

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

Verkaufsschulung Preisverhandlung: Zielgruppe

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

Verkaufsschulung Preisverhandlung: 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
- Effiziente 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 Einkäuferinnen – und wie man ihnen begegnet
- Preisverhandlungen erfolgreich abschließen
- Von der Preisverhandlung zum Verkaufsabschluss kommen
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen in Preisverhandlungen

Verkaufsschulung Preisverhandlung: Trainings-Methodik

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

Verkaufsschulung Preisverhandlung: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 1-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 995.- zzgl. MWSt.

Verkaufsschulung Preisverhandlung: 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.