

Preisgespräche erfolgreich führen

Strategischer Aufbau und erfolgreicher Abschluss
von Preisverhandlungen

2-Tage Intensiv-Seminar

- Die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor und wichtige Softskills
- Merkmal-Vorteil-Nutzen-Argumentationen
- Optimale Einwandbehandlung
- Umgang mit Nachlassforderungen
- Vorbeugen von harten Preisverhandlungen
- Was ist zu tun, wenn der Kunde „zu teuer“ sagt?
- Mit schwierigen Kunden richtig umgehen
- Fallen erkennen und erfolgreich umschiffen

Seminarziel

Märkte und Kunden sind hart umkämpft, bislang vorhandene Kundenbindungen stehen auf dem Prüfstand, Abschlusswiderstände wachsen stetig – es gilt, Marktanteile nicht nur zu halten, sondern insbesondere auch auszubauen. Der/die Verkäufer/in fungiert hier als entscheidender Erfolgsfaktor. Produkte oder Dienstleistungen müssen eben nicht nur angeboten, sondern auch zu einem entsprechenden Preis realisiert werden. Daher hat der/die Verkäufer/in das Vorgehen bei Preisverhandlungen, Argumentationstechniken, die mentale Stärke sowie die Fähigkeit zu überzeugen stets zu optimieren. Das Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie gezielt in Verkaufsgesprächen vorgehen. Sie erhalten Abschlusstechniken, die Sie zum Erfolg führen und Verhaltensstrategien für Verhandlungen mit schwierigen Kunden. Holen Sie sich Konzepte und Methoden, um Nachlassforderungen zu begegnen und somit Preise erfolgreich durchzusetzen.

Ihr Experte

Dr. Harald Kupfer

Seit vielen Jahren äußerst erfolgreich als Management-Trainer, Coach und Berater etabliert, langjährige Erfahrungen als selbständiger Unternehmer. Experte für Führung, Vertrieb, Verhandlungsführung, Projektmanagement und Kommunikation, seine praxisnahen Veranstaltungen werden durchgängig mit Bestnoten bewertet.

**Richtiger Umgang
mit schwierigen
Verhandlungen und
erfolgreiche
Preisdurchsetzung!**

Zielgruppen

- Key Account Manager/-innen
- Vertriebs- und Außendienstmitarbeiter/-innen
- Vertriebsleitung
- Verkaufsleitung
- Innendienstmitarbeiter/-innen
- Exportleitung
- Geschäftsführung Marketing und Vertrieb

Warum Sie teilnehmen sollten

- Anhand von zahlreichen Fallbeispielen wird Ihnen aufgezeigt, wie Sie schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich zum Abschluss bringen.
- Dabei werden wichtige Schlüsselqualifikationen, gezielte Vorgehensweisen und praktische Tipps vermittelt.
- Geübt wird auch der Umgang mit unangenehmen Gesprächspartnern.
- Mittels praxisnaher Simulationen trainieren Sie unmittelbar Ihr persönliches Repertoire, wobei Sie stets direkt Feedback durch den Trainer erhalten.

www.fff-online.com

Aktuelle Termine finden Sie online: www.fff-online.com

1. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Betrachtung der Ausgangslage

- Wie verändert sich der Vertrieb in der Zukunft?
- Welche Anforderungen werden an den Vertrieb und an die Unternehmungen künftig gestellt?

Die Bedeutung der Persönlichkeit im Vertrieb

- Welche Eigenschaften sollte der/die Verkäufer/in aufweisen?
- Wie beeinflussen persönliche Wahrnehmungen, Einstellungen und Verhaltensmuster den Erfolg?
- Welche Soft-Skills benötigt der/die Verkäufer/in, um erfolgreich zu sein?
- Warum gilt die Persönlichkeit als Erfolgsfaktor?
- Welche Auswirkungen hat das Verhalten auf das Betriebsergebnis?

Grundlage des Erfolgs:

Der Aufbau des Verkaufsgesprächs

- Welche Phasen sollte ein Verkaufsgespräch optimalerweise durchlaufen?
- Was bedeutet erfolgreiches Beziehungsmanagement?
- Welche Vorteile ergeben sich durch eine treffende Bedarfsanalyse?
- Wie gestaltet man eine Kundenvorteilsargumentation?
- Was ist eine Merkmal-Vorteil-Nutzen-Argumentation?
- Wie argumentiert man erfolgreich?
- Wie verhalten Sie sich bei Bedenken oder Einwänden des Kunden?
- Wie funktioniert eine optimale Einwandbehandlung?

2. Tag 9.00 bis 17.00 Uhr

Die Bedeutung der Kommunikation im Preisgespräch

- Wie gelingt es die Gesprächsatmosphäre selbst zu gestalten?
- Welche Rolle kommt der Kommunikation im Vertrieb und beim Preisgespräch zu?
- Wie können Sie die Körpersprache des Kunden erkennen und interpretieren?
- Was sind die Grundlagen einer effektiven Gesprächs- und Verhandlungsführung?

Das A und O: Das Verhalten beim Preisgespräch

- Nach welchen Kriterien kauft ein Kunde?
- Wie geht man mit Nachlassforderungen eines Kunden um?
- Wie sollten Sie sich in Preisverhandlungen und in der Abschlussphase verhalten?
- Wie können Sie harten Preisverhandlungen vorbeugen?
- Was ist zu tun, wenn der Kunde „zu teuer“ sagt?
- Welche mentale Einstellung sollten Sie beim Preisgespräch aufzeigen?
- Wie sollte eine Preisverhandlung strategisch aufgebaut werden?
- Wie gehen Sie mit schwierigen Kunden um?

Die Fallen der Kunden

- Was sind die Erwartungen und Forderungen der Kunden in der Zukunft?
- Wie werden Einkäufer und Kunden trainiert?
- Auf welche Fallen des Einkäufers bzw. des Kunden muss ein Vertriebsbeauftragter vorbereitet sein?

Methodik

Inkl. vieler Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten, Simulationen und direktem Trainer Feedback.

ANMELDUNG

Sie können sich per E-Mail oder über unsere Website anmelden:

E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Web: www.fff-online.com

Gerne beantworten wir Ihre Fragen rund um unsere Seminare, Workshops und Lehrgänge persönlich:

Info-Telefon: 0611 - 2 36 00 30

Preisgespräche erfolgreich führen

Seminar-Code: 23VK-PG

Teilnahmegebühr

€ 1.395,- zzgl. MwSt.

10 % Rabatt für den 2. und jeden weiteren Teilnehmer

MEHR INFORMATIONEN UND TERMINE

Geben Sie auf www.fff-online.com im Suchfeld bitte folgenden Webinfo-Code ein: **VK-PG**