

Preisverhandlungen erfolgreich führen

Orientierungspunkte Kundenerwartung und Kundennutzen

Was ist das Ziel?

Der Verkaufspreis beeinflusst entscheidend die Gewinnsituation des Unternehmens. Verhandlungen mit Kunden sollen nicht mit der Rabattfrage enden. Für den verantwortlichen Vertriebsleiter und Geschäftsführer ist es eine überlebensnotwendige Voraussetzung, in der Preisargumentation enorm fit zu sein.

Preisdrückerei und überzogene Rabatte waren gestern, die richtige Einordnung von Kundenerwartungen sowie der Erwartungshaltungen der Einkäufer und damit der Kundennutzen sind die Orientierungspunkte von morgen.

Wen sprechen wir an?

Vertriebsleiter, Verkaufsleiter, Geschäftsführer

Was sind die Inhalte?

- Regeln für die Abwehr von Rabattforderungen
- Strategien gegen Rabattjäger
- Techniken für eine gekonnte Preisdarstellung
- Beachtenswertes beim Preisnachlass
- Gebote des Preisnachlasses
- Dem Kunden ein gutes Gefühl geben beim Preisringen
- Möglichkeiten für Rabattangebote zur beidseitigen Zufriedenheit
- Verhaltensweisen bei unumgänglichen Rabattgesprächen
- wirksame Formulierungshilfen



Trainer

Karl Erdle
Erdle Seminare,
Gersthofen

Dauer

1 Tag, 09:00 bis 17:00 Uhr

Termin 1

27. April 2012

Meldeschluss

27. März 2012

Veranstaltungsort

Schloss Neutrauchburg, Isny

Buchungs-Nr.

UUB33

Preis

490,00 €

Termin 2

12. Dezember 2012

Meldeschluss

9. November 2012

Veranstaltungsort

Hotel Colosseo, Europapark Rust

Buchungs-Nr.

UUK33

Preis

490,00 €