

PREISVERHANDLUNG UND ABSCHLUSSSTÄRKE

Agieren Sie unter starkem Preisdruck souverän und professionell

Die Preisverhandlung ist insbesondere unter starkem Wettbewerbsdruck ein essentieller Bestandteil guten Verkaufens. Durch das Vertriebstaining Preisverhandlung und Abschlussstärke gewinnen Sie Sicherheit bei schwierigen Preisgesprächen und können Ihre Wunschbedingungen leichter durchsetzen.

Themen & Entwicklungsziele

Positive Grundeinstellung

- „Ja“ zum Gesprächspartner*in
- Sichtweise des Kunden verstehen
- Gesprächsbereitschaft für Ihr Preisverhandlungsziel erreichen

Souverän verhandeln

- Preisargumente und „Herzpunkte“ des Kunden miteinander verknüpfen
- Die sechs Phasen der Preisverhandlung beherrschen
- Auf Augenhöhe mit dem Kunden kommunizieren

Stärke zeigen

- Individuelle Kernsätze entwickeln
- Überzeugende Konditionslösungen präsentieren
- Preise und Preiserhöhung richtig kommunizieren und durchsetzen

Erlebnistraining

In diesem digitalen Training mit zwei Online Modulen trainieren Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren und Reaktionsvarianten bei starkem Preisdruck seitens des Kunden. Zur Unterstützung haben Sie im Anschluss des Online Modules zusätzlich noch eine Personal Coachings Session.

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich an Vertriebsmitarbeiter*innen im Innen- und Außendienst sowie Vertriebsassistenten*innen, Projektverantwortliche und Key Account Manager*innen, die in Preisverhandlungen kommen können.

Ihre Investition

380, - Euro netto / Start jederzeit möglich

Im Leistungspaket inbegriffen

- 2 Online Module mit interaktiven Lerneinheiten im Gesamtumfang à 2 Lernstunden
- 1 Personal Online Coaching á 15 Minuten
- Trainingsmaterialien im Workbook-Format
- Nutzung Lernplattform für 3 Monate
- Trainingszertifikat

Technische Voraussetzungen

- Sie müssen über keine tieferen technischen Kenntnisse verfügen. Voraussetzungen für die Teilnahme sind eine DSL-Internetverbindung sowie Lautsprecher bzw. Kopfhörer.
- Für die Personal Online Coaching-Sessions werden ein Mikrofon und eine Kamera (integriert oder extern) empfohlen.
- Für unsere Online Module erhalten Sie bis zu einem Jahr Zugriff auf die PROAKTIV-Lernplattform. Diese können sie über die gängigen Browser wie Chrome, Firefox, Internet Explorer und Safari (Mac OS) auf einem PC mit einem aktuellen Betriebssystem, sowie über Tablet oder Smartphone gleichermaßen bedienen.

Anmeldung

PROAKTIV Akademie: Waidmarkt 11 / 50676 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38 / www.proaktiv-management.de / info@proaktiv-management.de