



PREISVERHANDLUNG UND ABSCHLUSSSTÄRKE

Unter starkem Preisdruck professionell agieren

Im Verdrängungswettbewerb taktieren Kunden gerne mit Forderungen nach Preisnachlässen. Gerät der Verkäufer aufgrund des Konkurrenzdruckes in die „Rabattspirale“, kann das gravierende Auswirkungen auf die Ertragsituation des Unternehmens haben.

Durch dieses Training gewinnen Sie Sicherheit bei schwierigen Preisgesprächen. Sie trainieren praxisingerechte Varianten für die verschiedenen Phasen einer herausfordernden Preisverhandlung und erhalten entscheidende Impulse für die Durchsetzung Ihrer Wunschbedingungen.

Themen	<p>Positive Grundeinstellung</p> <ul style="list-style-type: none">• „Ja“ zum Gesprächspartner• Sichtweise des Kunden verstehen• Gesprächsbereitschaft für ein akzeptables Preisverhandlungsziel erreichen• Sicher agieren bei Preisverhandlungen mit Kundengremien <p>Stärke zeigen</p> <ul style="list-style-type: none">• Individuelle Kernsätze entwickeln• Preisargumente und „Herzpunkte“ des Kunden miteinander verknüpfen• Überzeugende Preisargumentation anbringen• Sechs Phasen der Preisverhandlung souverän beherrschen• Preiserhöhungen richtig kommunizieren und durchsetzen
Das Training	<p>An zwei Intensivtrainingstagen trainieren Sie die entscheidenden Erfolgsfaktoren und Reaktionsvarianten bei starkem Preisdruck seitens des Kunden. Sie erweitern Ihre Kompetenzen in der konstruktiven Gesprächsführung und gewinnen Sicherheit bei schwierigen Preisverhandlungen.</p> <p>Nach dem Training werden Sie die Preise für Ihre Produkte/ Dienstleistungen mit einer individuellen Nutzenargumentation beim Kunden durchsetzen.</p> <p>Sie werden zukünftig sehr gut vorbereitet in die Preisverhandlungsgespräche gehen und sich sicher fühlen.</p>



Trainingsvorbereitung	<p>Sie erhalten vier Wochen vor Trainingsstart spezielle Unterlagen zur Trainingsvorbereitung. Anhand gezielter Fragen zu Ihrer Ist-Situation sowie Ihren persönlichen Zielen und Erwartungen können Sie sich optimal auf das Training vorbereiten.</p> <p>Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihren Verantwortungsbereich ein.</p>		
Methodik	<ul style="list-style-type: none"> • Interaktive Praxisübungen • Einzel- und Gruppenarbeit • Eigen- und Fremdeinschätzung • Präsentationen • Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen 		
Aktuelle Entwicklungen	<p>In unserem halbjährlichen „Trainer-Teach-In“ werden neueste Erkenntnisse in das Training eingearbeitet und die Themen optimiert.</p>		
Zielgruppe	<p>Das Training ist konzipiert für Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst. Darüber hinaus richtet es sich an Vertriebsassistenten sowie Projektverantwortliche und Key Account Manager, die in Preisverhandlungssituationen kommen können.</p> <p>Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer</p>		
Tagungsort	PROAKTIV AKADEMIE Beethovenstraße 5-13 50674 Köln	Tel.: 0221 – 485 3838 Email: info@proaktiv-online.de	
Termine	1.Tag Dienstag 2.Tag Mittwoch		28. Mai 2019 29. Mai 2019
Trainingszeiten	09.30 Uhr bis 17.30 Uhr		
Trainingsnummer	OT-PV/01.19		
Investition	1.300 EUR (pro Teilnehmer zzgl. MwSt.)		
Inbegriffen sind	<ul style="list-style-type: none"> • Tagungspauschale in Höhe von 180 Euro • Schriftliche Trainingsvorbereitung • 2 Intensivtrainingstage • Trainingsdokumentation • PROAKTIV® Kompendium • PROAKTIV® Merkkarten App • Trainingszertifikat 		
Anmeldung	PROAKTIV® Akademie Beethovenstraße 5-13 D-50674 Köln http://www.proaktiv-online.de	Tel.: 00 49 (0)221 / 4 85 38 38 Email: info@proaktiv-online.de	

Soweit im Text nur die männliche Form genutzt wird, geschieht dies aus Gründen der besseren Lesbarkeit. Weibliche und männliche Personen sind damit gleichermaßen gemeint.

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der PROAKTIV® Akademie. Änderungen aus organisatorischen Gründen vorbehalten.