

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 Ertragssituation des Unternehmens haben.

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

ISO zertifiziert

Das PROAKTIV Vertriebstaining ist extern zertifiziert vom TÜV Süd nach ISO 29993. Bei dieser internationalen Norm stehen die hohe Qualität des modular aufgebauten Trainings sowie der Nutzen der Teilnehmer im Mittelpunkt.

Themen

Positive Grundeinstellung

- „Ja“ zum Gesprächspartner
- Sichtweise des Kunden verstehen
- Gesprächsbereitschaft für ein akzeptables Preisverhandlungsziel erreichen
- Sicher agieren bei Preisverhandlungen mit Kundengremien

Stärke zeigen

- Individuelle Kernsätze entwickeln
- Preisargumente und „Herzpunkte“ des Kunden miteinander verknüpfen
- Überzeugende Preisargumentation anbringen
- Sechs Phasen der Preisverhandlung souverän beherrschen
- Preiserhöhungen richtig kommunizieren und durchsetzen

Training

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.

Nach dem Training werden Sie die Preise für Ihre Produkte/ Dienstleistungen mit einer individuellen Nutzenargumentation beim Kunden durchsetzen. Sie werden zukünftig sehr gut vorbereitet in die Preisverhandlungsgespräche gehen und sich sicher fühlen.

Trainingsvorbereitung

Um die aktive Trainingszeit effektiv zu nutzen, erhalten Sie 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.

Der Trainer geht individuell auf Ihre Branche und Ihre konkreten Praxisbeispiele ein.

Methodik

- Interaktive Praxisübungen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Eigen- und Fremdeinschätzung
- Präsentationen
- Erfahrungsaustausch mit Best Practice Beispielen

Zielgruppe

Das Training ist konzipiert für Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst. Darüber hinaus richtet es sich an Vertriebsassistenten sowie Projekt-verantwortliche und Key Account Manager, die in Preisverhandlungssituationen kommen können.

Gruppenzielgröße: 10 Teilnehmer

Investition

2 Präsenztage

1.300,- Euro netto

Termine und Orte

Tag 1:	16.10.2019	9.30 – 17.30 Uhr
Tag 2:	17.10.2019	9.30 – 17.30 Uhr
Ort:	Hotel Empire Riverside, https://www.empire-riverside.de/	
Trainingsnummer:	PV/02.19 Hamburg	

Inbegriffen

- 180,- € Tagungspauschale
- Schriftliche Trainingsvorbereitung
- 2 Intensivtrainingstage
- Trainingsdokumentation
- PROAKTIV Kompendium und Merkkarten App
- Trainingszertifikat

Anmeldung

PROAKTIV Akademie

Beethovenstraße 5–13

50674 Köln

Tel.: + 49 (0)221 48538-38

www.proaktiv-management.de

info@proaktiv-management.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.