

Preisargumentation und Abschlusstechnik

So erreichen Sie das Optimale

Seminarziele

Die Preisargumentation und die Abschlusstechnik sind zentrale Punkte bei jeder Verkaufsverhandlung. Geschicktes Vorgehen kann hier das Ergebnis optimieren. Eine gute Vorbereitung steigert nachhaltig den Erfolg.

Programminhalte

- Vorbereitung des Preisgespräches
- Preisargumentation vor dem Hintergrund eines geänderten Marktes
- Preisanpassungen argumentativ gestalten
- Wichtige Argumente für den Zusatznutzen der Kunden
- Die Verstärkung der Kundenbindung
- Die Betonung der Serviceorientierung
- Die Kopplung der Preisargumentation an die Abnahme von Kontingenten
- Möglichkeiten der Kopplung der Preise an die Entwicklung auf dem Markt
- Methoden, um Gesprächspartner argumentativ zu überzeugen
- Die wichtigsten Einwände und die geschicktesten Reaktionen
- Persönliche Stärken und Schwächen im Gespräch erkennen
- Aktives Zuhören, richtiges Interpretieren, gezieltes Reagieren
- Die Bedeutung der Körpersprache bei der Preisverhandlung
- Die besten Argumente und die besten Reaktionen
- Optimierung der Kommunikation
- Zukünftige Kundenbedürfnisse erkennen
- Die besondere Situation im Gespräch mit Großkunden

Methodik

Praxisnahe Übungen, Hilfen zum Transfer in den Alltag, Übungen mit individuellem Feedback, Impulse durch den Trainer, Diskussionen anhand von Beispielen aus der Praxis

Zielgruppe

Das Seminar wendet sich an alle, die Preisverhandlungen zielorientiert führen wollen.

Kundenstimmen

„Das Eingehen auf individuelle Teilnehmerwünsche und die fachliche Kompetenz des Seminartrainers haben mir sehr gut gefallen.“

Böllhoff GmbH

„Die individuellen Hilfestellungen im Rahmen dieses Seminars fand ich besonders gut!“

F. Flache, FROLI Kunststoffwerk GmbH & Co. KG

Seminarcode

VV5001

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr

2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

12.09.2019 – 13.09.2019

14.11.2019 – 15.11.2019

Seminargebühr

980,00 € (zzgl. MwSt.)

1.166,20 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat, Mittagessen
und Kaffeepausen.

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Dorpatweg 10
48159 Münster
Germany

Telefon: +49 251 20205-0
Telefax: +49 251 20205-99

E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

Freecall: 0800 KITZMANN
0800 54896266

Ja, ich/wir buche(n) folgendes Seminar:

Seminartitel

Termin

Seminarort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Ja, ich/wir buche(n) das Aufbauseminar gleich mit:

Titel

Termin

Ort

1. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

2. Teilnehmer/in

Funktion

E-Mail

Rechnungsanschrift

Firma

Ansprechpartner

Funktion

Abteilung

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

E-Mail

Datum/Unterschrift