



# Preisargumentation und Abschlusstechnik

## Optimale Vorbereitung auf eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung

### Seminarziele

Eine angemessene Vorbereitung auf die Preisargumentation und Abschlusstechnik ist essenziell für die Erfolgsaussichten einer Verkaufsverhandlung. Ein geschicktes Vorgehen ist notwendig, um das erwartete Ergebnis möglichst zu optimieren. Preisverhandlungs- und Abschlusstechniken können über erfolgreiche Verkaufsverhandlungen entscheiden. Unsere Seminare zu diesem Thema vermitteln Ihnen praxisnahes Wissen, mit dem Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner in zukünftigen Verhandlungen überzeugen können.

### Programminhalte

#### Vorbereitung des Preisgesprächs:

- Argumentative Gestaltung von Preisanpassungen
- Preisargumentation vor dem Hintergrund sich wandelnder Märkte
- Analyse des Mehrwertes für den Adressaten

#### Überzeugungstechnik im Verkaufsgespräch:

- Wie kann ich die Herausforderungen meines Adressaten am besten verstehen?
- Welche Möglichkeiten gibt es, verbale und nonverbale Signale zu deuten?
- Wie reagiert man in verschiedenen Situationen?
- Kann die Körpersprache verbale Verhandlungstechniken komplementieren?

#### Begründung der Preisanpassung:

- Serviceorientierung
- Zusatznutzen für Kunden
- Stärkung der Kundenbindung

#### Best-Practice-Beispiele:

- Optimale Argumente und geschickte Reaktionen
- Verbesserung der Kommunikation
- Deutung der Kundenbedürfnisse
- Verhaltensweisen bei 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 „Preisargumentation und Abschlusstechnik“ wendet sich an alle Fach- und Führungskräfte aller Branchen und Unternehmen jeglicher Größe, welche ihre bestehenden Strategien zu

#### Seminarcode

VV5001

#### Teilnehmer

maximal 9 Personen

#### Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr  
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

##### Münster

09.12.2024 – 10.12.2024  
13.02.2025 – 14.02.2025  
08.12.2025 – 09.12.2025

##### Hamburg

23.09.2024 – 24.09.2024  
22.09.2025 – 23.09.2025

##### Frankfurt am Main

23.06.2025 – 24.06.2025

#### Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:  
Arbeitsunterlagen,  
Teilnahmezertifikat und  
Mittagessen.



Verkaufsverhandlungen optimieren und neue Methoden und  
Verfahrensweisen erfolgreich erlernen möchten.



## **FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99**

Internet: [www.kitzmann.biz](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto:info@kitzmann.biz)  
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

\_\_\_\_\_  
Firma

\_\_\_\_\_  
Rechnung (Name)

\_\_\_\_\_  
Straße/Nummer

\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax

\_\_\_\_\_  
Branche

\_\_\_\_\_  
Datum

2. Teilnehmer

\_\_\_\_\_  
Name/Vorname

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Mobilnummer

\_\_\_\_\_  
Veranstaltung                      Seminarcode

\_\_\_\_\_  
Ort                                      Termin

\_\_\_\_\_  
Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

\_\_\_\_\_  
Kundennummer

\_\_\_\_\_  
Anmeldebestätigung (E-Mail)

\_\_\_\_\_  
Unterschrift