MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN

Seminare für Fach- und Führungskräfte

Preisargumentation und Abschlusstechnik

Optimale Vorbereitung auf eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung

Seminarcode

VV5001

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:30 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

07.12.2026 – 08.12.2026
08.02.2027 – 09.02.2027
06.12.2027 – 07.12.2027

Hamburg

20.09.2027 – 21.09.2027

Frankfurt am Main

21.06.2027 – 22.06.2027

Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)
1.428,00 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen: Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat und Mittagessen.

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. Aktuelle KI-gestützte Methoden werden als Impuls eingesetzt, um Verhandlungsstrategien zu analysieren und Ihre Preisargumentation sowie Abschlusstechnik gezielt zu optimieren.

Programminhalte

Vorbereitung des Preisgespräches:

- 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 Verkaufsverhandlungen optimieren und neue Methoden und Verfahrensweisen erfolgreich erlernen möchten.

MANAGEMENT-INSTITUT
DR. A. KITZMANN
Seminare für Fach- und
Führungskräfte

FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: 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

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung | Seminarcode

Ort | Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift