## Pay Day

Die Preisverhandlung



Tag der Abrechnung

ie meisten Verkäufer generieren Umsatz, indem sie ein Produkt zu einem bestimmten Preis tausendfach anbieten. Sie verkaufen schlichtweg über Masse. Das ist keinesfalls Ihr Anspruch, denn diese Technik versagt, wenn es nur eine begrenzte Anzahl an möglichen Kunden gibt. Wenn das Prinzip "Masse" versagt, ist Ihre Verhandlungskunst gefordert. Das Herzstück einer jeden Verhandlung ist der Preis. Er bestimmt über verfügbare Gelder Ihrer Firma und die Höhe Ihrer Provision.

Freuen Sie sich auf des Preisgespräch, es ist Ihr Qualitätsmerkmal!

## **SEMINARINHALTE:**

- Bestimmt der Preis den Verkaufserfolg?
- Ist dieser Preis überhaupt möglich?
- Die Angst des Verkäufers, Zahlen zu nennen
- Die Psychologie des Kostengesprächs
- "zu teuer" und was dann?
- Verkaufsargumente
- Abwehr von Preisdrückerstrategien
- Die Strategien der Einkäufer
- Goldene Regeln für das Preisgespräch
- Das Durchsetzen von Preisanpassungen

## 2 SEMINARTAGE (€ 2.350,-/Platz)

Tag 1: 8.45 Uhr – 17.00 Uhr Tag 2: 8.45 Uhr – 17.00 Uhr

