



Agenda

für das Vertriebsseminar: „Durchsetzen von Preiserhöhungen“

Termine:	13. und 14. Juli 2009 in Regensburg
Veranstaltungsort:	Regensburg das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben
Für wen:	Workshop für alle Personen, die im Rahmen der Preiserhöhung mit Kunden sprechen.
Themen:	

Anfang 8:56 Uhr bis ca. 17:00 Uhr

- ▲ Welche Preiserhöhung ist gerechtfertigt
- ▲ Wie ich meine Ziele bestimme
- ▲ Vorbereitung des Gesprächs / der Verhandlung
- ▲ Beschaffung der erforderlichen Informationen des Kunden
- ▲ Argumentation für Einwände, Vorwände, Blockaden
- ▲ Auftreten und Bekämpfen der Nervosität und des Lampenfiebers
- ▲ souveräne Gesprächsführung in Theorie und Praxis Folgeaktivitäten festlegen
- ▲ Einschätzen der unterschiedlichen Typen
- ▲ Körpersprache und verborgene Signale
- ▲ Schwierige und aussichtslose Situationen meistern
- ▲ Folgeaktivitäten festlegen
- ▲ Erarbeitung eines Gesprächsleitfadens für Ihre nächste Preis-Verhandlung
- ▲ Praktische Umsetzung in Situationsszenarien

Ihr Nutzen: Preiserhöhungen sind zu gewissen Zeiten zwingend erforderlich. Wer sonst als der Verkäufer, der den Draht zum Kunden hat, kommt für diese anspruchsvolle Tätigkeit in Frage? Verhandlungen sind die Basis für den Erfolg. Immer häufiger hängt die Zukunft vom Ausgang der Verhandlungen ab. Stellen Sie hier die Weichen für eine erfolgreichere Zukunft und bestehen Sie künftig neben der speziellen Form der Preisverhandlung (Preiserhöhung) jeglicher Art von Verhandlungen. Ob Sie in zahlenmäßig großer Runde mit oder ohne Unterstützung eines/mehrere Kollegen überzeugen wollen, oder ob Ihnen nur ein einzelner Einkäufer gegenüber sitzt, der seine Ziele durchsetzen will, in diesem Workshop erhalten Sie alles Wissenswerte und erarbeiten Ihren nächsten Gesprächsleitfaden.



Anmeldeformular

für das Vertriebsseminar:
„Durchsetzen von Preiserhöhungen“

Termine: 13. und 14. Juli 2009 in Regensburg

Veranstaltungsort: Regensburg das Hotel wird rechtzeitig bekannt gegeben

Ja, an dem Seminar nehme ich mit Personen zu oben angegebenen Termin teil.

Investition für 2 Tage inkl. ausführlichen Seminarunterlagen, Verpflegung u. Tagesgetränke
790,- € (zzgl. MwSt.)

Firma: _____

PLZ/Ort: _____

Teilnehmer: _____

Tel:/Fax: _____

Straße: _____

Rechnung auf: meinen Namen
 Firma

Datum, Ort: _____

Unterschrift: _____

Gerne nehmen wir für Sie eine Zimmerreservierung auf Ihre Rechnung vor:

Einzelzimmer Doppelzimmer Anreise am: _____

bitte senden Sie künftig keine Informationen mehr Abreise am: _____

Füllen Sie das Formular bitte vollständig aus und senden Sie es an:

SALES-EXPERTS
Neuhaus 8
92334 Berching

Telefon: (08460) 90 17 0
Telefax: (08460) 90 17 222
E-Mail: info@sales-experts.com

ACHTUNG!!! Begrenzte Teilnehmerzahl auf 8 Personen. Deshalb sichern Sie sich schnellstmöglich Ihren Platz. Nach Anmeldung erhalten Sie die Rechnung. Der volle Rechnungsbetrag ist dann zur Zahlung fällig. Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird. Ein Rücktritt weniger als 10 Tage vor Seminarbeginn ist nicht möglich. Bei späteren Absagen bzw. bei Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Bitte nehmen Sie Stornierungen immer schriftlich vor.