

Die Ausgangslage:

Einkäufer wollen nur Eines: den bestmöglichen Kauf zu geringstmöglichem Preis. Das beraubt den Verkäufer um die Chance des Verhandelns; meint man.

Die Hauptaufgabe eines Verkäufers ist es, überzeugend klar zu machen, dass der Einkäufer etwas kauft, das mehr wert ist als das, was er dafür bezahlt.

Die Themen

- Klar, überzeugend und verständlich in Preisgesprächen mit dem Lieblingsspielzeug der Einkäufer, den Zahlen, offensiv umzugehen. Wie macht man das?
- Preisgespräche sind kein Preisdiktat. Wie entgeht man dem Preisdiktat?
- Verhandlungsmasse schaffen durch ZDF (Zahlen, Daten, Fakten). Welche Zahlen, Daten und Fakten helfen dabei?
- Rabatte, die Spielwiese der Einkäufer – wie man richtig mitspielt.
- Die Kunst, Zahlen in Argumente zu überführen.

- Die Verhältnismässigkeitsrechnung – wie man sich vor Übertöpelung schützt.
- Wie man seinen Preis richtig verkauft
- Wie man mit „zu Teuer“ perfekt umgeht – neun Methoden zur Sicherung eigener Preise
- Die neuesten Erkenntnisse aus dem Neuromarketing – wie Verkäufer sie in Preisgesprächen optimal nutzen

Sie wollen Key-Account-Gespräche noch erfolgreicher führen? Dann reservieren Sie sich Ihren Platz in einem außergewöhnlichen Seminar für Ihren Mehrerfolg.

Die wahre Meisterschaft ist dem Könnner vorbehalten, nicht dem, der nur viel weiß. Daher wird in diesem Workshop geübt, geübt, geübt. So wird Wissen in Könnerschaft überführt.

Stimmen zur Seminararbeit:

Ivia Meißner, Area Sales Manager/Regionale Vertriebsleiterin, **ConvaTec** Germany GmbH: **„Das Posétraining war das beste Verkaufstraining das ich in meiner Vertriebslaufbahn je hatte.“**

Nico Schubert, Geschäftsführer **Novobuy** GmbH: **„Die Seminare sind außergewöhnlich gewesen und haben mich sehr beeindruckt.“**

Rainer Werdel, Direktor **Holiday Inn** Stuttgart: **„Ich zehre noch heute von den Erkenntnissen und dem Gelernten aus den Seminaren.“**

Manfred Oster, Vorstandsvorsitzender der **Sparkasse Ulm**: **„Die Zusammenarbeit mit Herrn Posé war und ist für uns sehr wertvoll.“**

Andreas Lex, Abteilungsleiter Marketing Aus- und Weiterbildung, **SV Sparkassenversicherung**: **„Herr Posé ist seit vielen Jahren für die SV Sparkassenversicherung und ihre Vorgängerunternehmen mit durchschlagendem Erfolg tätig.“**

Werner Weber, Vertriebsleiter **Kommunale Informationsverarbeitung Baden Franken**: **„Super Seminar, welches praxisorientiert ist. In ebay würde er als TOP Seller eingestuft.“**

„Das einzige Training, von dem ich immer noch profitiere.“

Micaela Stübs, Business Manager **Siemens IT Solutions and Services Management GmbH**

Der Trainer:



Ulf Posé ist einer der renommiertesten Management- und Vertriebstrainer der Bundesrepublik, Buchautor und Wirtschaftsjournalist. Er ist gefragter Key-Note-Speaker, Coach und Lehrcoach, lehrt an Hochschulen und berät seit 1980, nach seiner Tätigkeit als Hörfunk- und Fernsehjournalist, nationale und internationale Unternehmen in allen Vertriebs- und Kommunikationsfragen.

2000 wurde Posé vom Bund Deutscher Verkaufsförderer & Trainer, BDVT ausgezeichnet für exzellente Trainingsleistungen. Posé ist Lizenzinhaber des HDI und des Persolog.

Posé hat 17 Bücher veröffentlicht.

Einige bisherige Auftraggeber:

Apollinaris, AstraZeneca, Heinrich Bauer Verlag, Bayerische Vereinsbank, Boston Consulting Group, Bitburger Brauerei, Bundesagentur für Arbeit, CMA, Deutsche Bank, Diebels Privatbrauerei, DKV, EMI Elektrola, e.on, European School of Management and Technology, Flensburger Brauerei, Gothaer Versicherungen, Henkel Group, Holiday INN, Intercontinental Hotel, Janssen-Cilag, JVC Professional, KSB AG, Kraft Jakobs Suchard, Lufthansa Revenue Services, Management Hochschule Innsbruck MCI, Nestlé Chocoladen, Oerlikon Saurer Group, Philip Morris, Rewe, RWE, SmithKlineBeecham, Sparkassenversicherung, Tetra Pak, HSBC Trinkaus & Burkhardt AG, TÜV NORD GRUPPE, Deutsche Unilever, us army, us air force, web.de,

Lassen Sie sich inspirieren

Nutzen Sie einen der Termine:

Termine:

- 14. – 15. Januar 2016 in Mönchengladbach**
- 18. – 19. Februar 2016 in Mönchengladbach**
- 10. – 11. März 2016 in Mönchengladbach**

Teilnahmegebühr:

Pro Person € 950,00 zuzügl. MwSt. inkl. Unterlagen, Seminarverpflegung, Tagungsgetränke.

Anmeldung:

POSÉTRAINING
Ulf D. Posé
Klosterstr., 19 – 21
41189 Mönchengladbach
Tel.: 02166/57841, Fax: 02166/56848
info@posetraining.de
www.posetraining.de

**„Erfolg oder aussichtsloses
Unterfangen: Die Preisgespräche mit
den Einkäufern“**

Das zweitägige Seminar für optimale
Key-Account Gespräche