

PARLA®-Trainings 2013

Preisanpassung

Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

Ziele

„Zu teuer! Diese Preiserhöhung ist für uns nicht tragbar“, „Wenn Sie das durchsetzen, ist unsere Zusammenarbeit beendet“. Führt Sie ihre Erinnerung beim Hören dieser Sätze zurück in eines der zahlreichen unangenehmen Preisanpassungs-Verhandlungsgespräche, die Sie in der Vergangenheit geführt haben? Graut es Ihnen schon jetzt vor der nächsten anstehenden Preisanpassungs-Verhandlung?

Das muss nicht sein! Nutzen Sie ihre Chance und entwickeln Sie eine positive Einstellung zu diesen Gesprächen. Lernen Sie mit Hilfe von Strategien, Preiserhöhungen souverän und erfolgreich durchzusetzen. Nur durch eine individuell auf den Kunden abgestimmte Gesprächsstrategie und souveränes Auftreten haben Sie eine Chance, eine Preisanpassung erfolgreich durchzusetzen. Denn die Angst weicht, wenn wir ihr mutig begegnen.

Ihr Nutzen

Sie gewinnen Sicherheit im Vorbereiten und erfolgreichen Durchführen von Preisanpassungs-Verhandlungen. Sie erfahren, wie Sie dem Kunden und seinen Gegenargumenten souverän begegnen und ihn von der notwendigen Preisanpassung überzeugen.

Inhalte

- Angst vor Preisanpassungsgesprächen verlieren – Emotional gut vorbereitet sein
- Phasen der Preisanpassungs-Verhandlung: Von der Vorbereitung bis zum neuen Vertrag
- Preisanpassungen erfolgreich kommunizieren – Warum sich eine Zusammenarbeit auch weiterhin lohnt.
- Gesprächsstrategie – Eine auf den Kunden zugeschnittene Argumentationskette erarbeiten
- Auf unterschiedliche Kunden und Einkauftypen richtig reagieren
- Kunden-Motive erkennen – In welcher Situation befindet sich mein Kunde
- Preistaktiken – Preise überzeugend begründen, vorhandenes Know-How richtig einsetzen
- Auf Gegenargumente emotional und strategisch vorbereitet sein
- Wie man Drohungen und Sanktionen seitens des Kunden souverän begegnet
- Geben und Nehmen – Kompromisse hochwertig verkaufen

Methoden

Hoher Lerneffekt durch Videoanalysen der durchgeführten Preisanpassungsverhandlungen mit Einzel-Feedback, Impulse durch den Trainer, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit.

Seminarleiterin

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP® HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA®-SALES
- seit 11 Jahren Erfahrung in der Durchführung von Trainings für Führungskräfte und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner Maschinenbau, Pädagogikstudium
- BWL-Weiterbildung, Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung
- Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen im Automobilbereich
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Stimm- und Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA
SALES

PARLA
INTERNATIONAL

Datum

28. Januar 2013

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 10 Teilnehmer/innen

Investition

590 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Profi-Verkäufer,
Mitarbeiter im Vertrieb