

Speed, Action: Results!

Verkaufen um jeden Preis?

5. November 2015



Martin Limbeck: TOP-Speaker of the Year 2014 exklusiv am

Lorange
Institute of Business Zurich

“Erfolgreiche Preisgespräche und langfristige Kundenbindung. Widerspruch oder produktives Spannungsverhältnis?”

“Speed, Action: Results!”

Geschwindigkeit und die richtigen Entscheidungen sind der Schlüssel zum Erfolg. “Speed, Action: Results!” packt brisante Themen an und bietet Ihnen wertvolle und praktische Inhalte an einem Tag – übrigens auch eine fantastische Möglichkeit zum Networking.

Aufgabenstellung.

Vor dem Hintergrund, dass Kunden die Produkte und Dienstleistungen der unterschiedlichen Anbieter als vergleichbar bzw. als austauschbar betrachten, resultiert eine stetig wachsende Preissensibilität und nachlassende Treue gegenüber dem Anbieter. Die aktuelle Wechselkursituation in der Schweiz und der daraus resultierende Einkaufstourismus akzentuiert diese Entwicklung. Um diesem Trend entgegenzuwirken ist es unabdingbar, dass Bewusstsein des Anbieters für die Bedeutung einer langfristigen Kundenbindung zu schärfen, ihn mit der Wahrnehmung des Kunden vertraut zu machen und ihm Techniken und Methoden zu vermitteln, mit denen er die Beziehungsqualität optimal gestalten kann und ihn darüber hinaus so zu motivieren, dass er willens ist, neue Wege bei Preis- und Konditionsverhandlungen einzuschlagen.

Inhalte.

- Die richtige Einstellung zu sich selbst, seinem Unternehmen, dem Produkt und dem Gesprächspartner, um erfolgreich zu sein
- Emotion schlägt Ratio: Warum Kunden bei uns wirklich und wiederholt kaufen
- Die 4 verschiedenen Arten der Loyalität und wie wir sie effizient im Verkaufsprozess einsetzen (Vertrags-Loyalität, Transaktions-Loyalität, Funktionale Loyalität, Emotionale Loyalität)
- Die heutige Bedeutung des Preises im immer stärker werdenden Verdrängungswettbewerb

- Wie fördern wir mit preistaktischen Instrumenten die Kauflust und Loyalität unserer Kunden
- Effizienz und Kundenbegeisterung in Einklang bringen
- Die notwendigen persönlichen Voraussetzungen, um Preis- und Konditionsverhandlungen auf Basis einer vertrauensvollen Beziehungsebene zu führen
- Nutzenargumentation als Königsdisziplin und Fundament für eine erfolgreiche Preis- und Konditionsverhandlung
- Wie verhalten wir uns bei Preiserhöhungen und setzen diese erfolgreich durch
- Unterschiede, Auswahl und Einsatz von zielführenden Gesprächstaktiken
- Welche Bindungs-Treiber sind dem Kunden wichtig und schaffen eine hohe Wechselbarriere

Ihr Nutzen.

Nach Abschluss dieses Seminars sind Sie in der Lage:

- Preis- und Konditionsverhandlungen aktiv und erfolgreicher zu führen
- Die Erwartungen des Kunden zu erkennen und zu übertreffen
- Emotionale Kundenbegeisterung zu schaffen
- Wünsche und Bedürfnisse des Kunden bei ihrer Argumentationsstrategie zu berücksichtigen und eigene Produktmerkmale zu kommunizieren
- Preisanpassungen souverän zu kommunizieren und erfolgreich durchzusetzen
- Höhere Preise und Konditionen zu erzielen
- Die Beziehungs-Qualität als Fundament der Kundenloyalität deutlich zu steigern
- Wechselwilligen Kundengruppen rechtzeitig zu erkennen und professionell gegenzusteuern
- Sich auf den „Stuhl“ des Kunden zu setzen und alle mit dem Kunden vernetzten Prozesse kritisch im Interesse der Kundenzufriedenheit beleuchten

Methode.

Praxisorientiertes Training, Diskussion von Beispielen, Erfahrungsaustausch, Trainerinput.

Martin Limbeck.

Martin Limbeck ist einer der meistgefragten Verkaufsexperten im englisch- und deutschsprachigen Raum. Seit mehr als 20 Jahren begeistert er mit seinem Insider-Know-how und mit praxisnahen Strategien Mitarbeiter aus Management und Verkauf. Bis heute trat er bereits in mehr als 20 Ländern auf der ganzen Welt auf. Nicht nur in seinen provokativen und motivierenden Vorträgen, sondern auch in den umsetzungsorientierten Trainings steht das progressive Verkaufen in seiner Ganzheit im Mittelpunkt. Dies hat ihn in den letzten Jahren zu einem der effektivsten und wirksamsten Speaker und zum Trainer der Jahre 2008, 2011 und 2013 gemacht. Er ist Lehrbeauftragter im Bereich Sales Management an der ESB Business School in Reutlingen sowie Dozent in der Führungskräfteweiterbildung der Universität St. Gallen.

Lorange Institute of Business Zurich.

Die Kaderschmiede am Zürichsee bietet die ideale Plattform für Experten und Führungskräfte aus aller Welt. Wer sich zusätzlich und vertieft für die Herausforderungen des Geschäftslebens fit machen will, gibt seiner Karriere mit einem unserer “state of the art” Aus- und -Weiterbildungsprogramme (MBA, Master of Science) an der “Business School of the Future” einen Kick.

Speed, Action: Results!

Verkaufen um jeden Preis?!

5. November 2015



Programm.

09:00 – 09:30	Kaffee und Gipfeli
09:30 – 10:30	1. Teil
10:30 – 10:45	Pause
10:45 – 12:30	2. Teil
12:30 – 13:30	Networking Lunch
13:30 – 15:00	3. Teil
15:00 – 15:15	Pause
15:15 – 17:30	4. Teil
17:30 – 18:00	Networking Apéro

Infos und Anmeldung.

- Der Vortrag ist in Deutsch
- CHF 750.–
- Telefon +41 44 728 99 44, info@lorange.org oder direkt online unter www.lorange.org/SAR
- Campus Lorange Institute, Hirsackerstrasse 46, CH-8810 Horgen
- Bitte benutzen Sie das Parkhaus Stäubli; 3 Gehminuten vom Campus

Geschenkt.

Wenn Sie sich bis zum 5. September 2015 anmelden, schenken wir Ihnen am Veranstaltungstag den Vortrag «Das professionelle Preisgespräch» als CD/DVD im Wert von 70 Franken.



Lorange

Institute of Business Zurich

Lorange Institute of Business Zurich
Hirsackerstrasse 46
CH-8810 Horgen

Tel. +41 44 728 99 44
Fax +41 44 728 99 45

www.lorange.org
info@lorange.org

