

PARLA®-Trainings 2013

Preisverhandlungen gewinnen Mit Schlagfertigkeit und überzeugenden Preistaktiken

Ziele

Nur wenn Sie für Ihre Leistung auch einen angemessenen Preis vom Kunden bekommen, ist der Kunde für Sie rentabel und langfristig interessant. Hat sich der Kunde einmal daran gewöhnt, Kampfpreise von Ihnen zu bekommen, möchte er diese auch immer wieder haben bzw. verlangt nach mehr. Tun Sie sich das nicht an! Nutzen Sie Ihre Chance! Behandeln Sie Einwände so, dass Sie den Kunden emotional abholen und logisch mitführen. Bauen Sie eine tragfähige Brücke zu Ihren Kunden, die für Ihre Kunden wie auch für Sie gewinnbringend ist, denn „Ein Einwand ist nicht immer eine Wand, er kann auch eine Brücke sein.“ (indisches Sprichwort)

Ihr Nutzen

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Einwänden. Sie erfahren, wie Sie im richtigen Moment das Verkaufsgespräch zum Abschluss führen. Dadurch steigern Sie Ihre Verkaufserfolge.

Inhalte

Nur durch eine individuell auf den Kunden bezogene Einwandbehandlung überzeugen Sie ihn und schaffen die Basis für einen erfolgreichen Verkaufsabschluss.

- Rabatte machen süchtig – Die subjektive Preis-Leistungswahrnehmung des Kunden
- Argumentations-Know-how: Kunden vom Preis auf Ihre Serviceleistung lenken
- Kunden-Motive erkennen – Was ist dem Kunden wichtig
- Unterschiedliche Preisverhandlungsstrategien effektiv einsetzen
- Preis-Attacken gekonnt abwehren
- Kaufentscheidung – Vorwände und die wirklichen Wünsche des Kunden
- Nachlässe hochwertig verkaufen
- Seien Sie wachsam - Schwache Momente im Verkaufsprozess
- Schwierige Preisverhandlungen sicher und souverän führen
- Kaufsignale erkennen - Voraussetzungen für den Abschluss
- Direkte Abschlussfrage und andere Abschlusstechniken
- Angst vor dem Abschluss – In Teilabschlüssen zum Erfolg
- Stolperfallen beim Verhandeln und in der Abschlussphase

Methoden

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

Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Prozessbegleiter mit mySAP® HR

- geb. 1971, Leiter Vertrieb PARLA®
- seit 11 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter
- Technischer Zeichner, Pädagogik-Studium, BWL-Weiterbildung
- Train-the-Trainer-Ausbildung, Business-Coaching Weiterbildung
- EFQM-Assessor, Verkaufs-Auditor und Projektmanager von über 1.200 nationalen und internationalen Verkäuferqualifizierungen
- Gebietsverkäufer im Direktvertrieb

Stimm- und
Sprechtraining

Kommunikation

Führung

Work-Life-Strategie

PARLA
SALES

PARLA
INTERNATIONAL

Datum

19. März 2013

Ort

Hotel im Zentrum
Heidelbergs

Dauer

1 Tag; 09 - 17 Uhr

Seminarleiter



Joachim Wunderlich

Teilnehmeranzahl

max. 12 Teilnehmer/innen

Investition

590 EUR zzgl. MwSt.

Zielgruppe

Profi-Verkäufer, Fachhändler, Mitarbeiter im Verkauf und Verarbeiter