

Erfolgreiche Preisgespräche

durch attraktive Preismodelle

Zielgruppe

Verkäufer*innen, Kundenservice, Nachwuchskräfte und Neueinsteiger*innen im Bereich Verkauf (Innen- bzw. Außendienst)

Dauer

16 Stunden an zwei Tagen

Beschreibung

Verhandeln beinhaltet das Wort HANDELN, dies bedeutet für Preisanpassungsgespräche eine proaktive und gezielte Vorgehensweise. In diesem Seminar erhalten Sie praxisorientierte Handlungsempfehlungen, damit Sie Gespräche zu geplanten Preisanpassungen beim Kunden strukturiert, durchdacht und überzeugend meistern. Ziel ist es, eine befriedigende und partnerschaftliche Lösung für alle Beteiligten zu finden.

Inhalte

- Die Struktur des Preisanpassungsgesprächs
- Die gezielte Gesprächsvorbereitung
- Was wissen Sie über Ihre Kunden?
- Werteschlüssel und Werteverständnis des Kunden
- So „ticken“ Einkäufer
- Bedürfnisse und Mehrwertinteressen ermitteln
- Vorteile-Nutzen-Argumentation

- Kundeneinwände im Preis-Leistungsgespräch entkräften
- Preissysteme und Modelle (Praxisbeispiele)
- Die Zwei-Gewinner-Lösung
- Die „Geben und Nehmen-Checkliste“

Anmeldung

Bildungsakademie Spedition,
Logistik & Verkehr e.V.



Seminarort

Bildungsakademie SLV
Eschborner Landstraße 42 – 50
Gebäude A
60489 Frankfurt am Main

Termin

20. und 21. Juni 2018

