

Preisgespräche erfolgreich führen

Die Situation

Das Preisgespräch nimmt eine besondere Position in den Verhandlungen mit Kunden ein. Sie haben es bereits geschafft Interesse zu wecken und den Bedarf aufzuzeigen. Nun geht es ans „Eingemachte“ und Sie müssen Farbe bekennen.

Aber wie stellt man den Preis so dar, dass der Kunde nicht sofort aus den Wolken fällt – zumal, wenn das eigene Unternehmen nicht gerade der Preisführer ist?

Oder wie verhält man sich richtig, wenn Preiserhöhungen durchgesetzt werden sollen?

Die Inhalte

- Den Preis in das Verkaufsgespräch einbetten
- Preise positiv darstellen
- Preise optimal verhandeln
- Preiserhöhungen kurz-, mittel- und langfristig planen und durchsetzen
- Professioneller Umgang in Rabattverhandlungen

Der Nutzen

- Sie lernen den Preis so zu nennen, dass der Kunde den Preis wirklich würdigen kann
- Sie erfahren, wie Sie den Preis in das richtige Verhältnis zum Nutzen des Kunden setzen
- Sie erarbeiten sich unterschiedliche Strategien Preiserhöhungen in die Kundschaft zu bringen
- Sie lernen Rabattforderungen Ihrer Kunden „abzuwehren“, respektive sie ins rechte Maß zu rücken

Thema

Verkaufsförderung

Zielgruppe

MitarbeiterInnen mit Basiserfahrungen in Verkaufs- und Überzeugungsgesprächen

Teilnehmerzahl

Acht bis 15 Teilnehmer

Dauer

Zwei Tage

