

PRAXISSEMINAR IM MAI 2015



Einwände und Preisgespräche souverän meistern **Fortsetzung des erfolgreichen Verkaufsseminars aus dem letzten Jahr** **Freitag, 8. Mai 2015 | 9 – 18 Uhr**

Schulungsraum und Werkstatt der Glaser-Innung Hamburg; Albert-Schweitzer-Ring 10, 22045 Hamburg

Eine der gefürchtetsten Situationen beim Verkauf ist die Preisverhandlung, denn die Kunden taktieren gerne mit Einwänden und der Forderung nach einem Preisnachlass. Insbesondere professionell geschulte Einkäufer verwenden immer aggressivere Preis-Nachlass-Strategien.

Da es bei Preisverhandlungen auch immer um den Gewinn und damit letztlich um das Wohlergehen des eigenen Unternehmens geht, müssen Preisverhandlungen professionell geführt werden.

Dieses Intensiv-Training befähigt die Teilnehmer, Preisverhandlungen systematisch und professionell zu führen und auf die "Preisdrückerei" der Kunden souverän und sicher zu reagieren. Mit diesem Know-How können die Teilnehmer auch schwierige Preisverhandlungen gelassen bestehen.

SEMINARINHALTE

- Psychologische Ursachen der "Preisdrückerei"
- Die betriebswirtschaftlichen Folgen von Preisnachlässen
- Die langfristigen Wirkungen von Sonderkonditionen
- Die richtige Einstellung zum eigenen Preis entwickeln
- Der richtige Umgang mit dem Einwand "zu teuer"
- Preiseinwände mit der richtigen Nutzen-Argumentation aushebeln
- Praxisbewährte Techniken zur Preisdurchsetzung
- Preis-Differenzen zum Mitbewerber überzeugend argumentieren
- Effektive Preisverhandlungen bei Billigangeboten des Wettbewerbs
- Preisverhandlungen erfolgreich abschließen
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen in Preisverhandlungen

REFERENT: Herr Gereon Jörn (www.menschler.com)

DAUER: ca. 8 Stunden

SEMINARGEBÜHREN: Pro Person für Innungsmitglieder 150,00 €, für Nichtmitglieder 290,00 € (inkl. Mittagessen).

ACHTUNG: Die Teilnahme ist auf 20 Personen begrenzt. Der Anmeldeschluss ist der 15. April 2015. Die angemeldeten Teilnehmer erhalten vor dem Seminar von uns eine Anmeldeerinnerung.

Die Durchführung der Seminare erfordert eine Mindestanzahl von 12 Teilnehmern. Sollte diese nicht erreicht werden, behalten wir uns vor, einzelne Seminare abzusagen. Bitte beachten Sie, dass Seminargebühren für angemeldete Personen auch bei Nicht-Teilnahme fällig werden.

ANMELDUNG

Bitte per Fax an: 040-669 793 35

Anzahl der Teilnehmer _____

Hiermit melde ich die eingetragene Anzahl von Teilnehmern verbindlich zu der Veranstaltung in der Glaser-Innung Hamburg an:

Name des Betriebes/Unterschrift