

Wir laden Sie herzlich ein zum After – Work - Seminar:

## **In Preisverhandlungen gewinnen**

So gehen Sie erfolgreich mit Rabattforderungen um  
von 18:00 bis ca. 21:00 Uhr

### **Seminarziele:**

In diesem Intensivtraining lernen Sie Methoden und Techniken kennen, mit denen Sie Preisverhandlungen souverän und erfolgreich führen und Kunden vom Mehrwert Ihrer Leistung überzeugen. Sie erfahren das Rüstzeug, um Rabattforderungen selbstbewusst entgegenzutreten, zu verringern, abzuwehren oder zu begrenzen. Sie und Ihre Mitarbeiter bleiben souverän im Umgang mit feilschenden Kunden. Sie sparen erhebliche Verluste durch unkontrollierte Preiszugeständnisse.

### **Seminarinhalte:**

1. Gewonnen wird im Kopf, denn Gedanken sind starke Kräfte  
Mit der richtigen Einstellung Preisgespräche gewinnen
2. Die große Herausforderung in schwierigen Zeiten – die notwendige Rendite sichern  
Preise richtig nennen – Preiserhöhungen glaubhaft verkaufen
3. Wertbewusstsein schaffen und gekonnt den Mehrwert Ihres Produktes/Ihrer Leistung  
überzeugend argumentieren
4. Warum soll der Kunde Ihnen bzw. Ihrem Unternehmen einen Auftrag geben?
5. Gewinnende Kommunikation in der Preisverhandlung
6. Wer fragt, der führt!
8. Raus aus der Vergleichbarkeitsfalle – was verkaufen Sie wirklich?  
Preise oder Nutzen verkaufen?
9. Methoden und Strategien der Preisverhandlung
10. Praktische Übungen

**Methoden:** Vortrag, Arbeitsgruppen, Selbsterfahrung, Praxisübungen,  
Einzelarbeit

**Zielgruppe:** Alle, die den souveränen Umgang in Preisgesprächen  
professionalisieren wollen, z.B. Vertriebsmitarbeiter, Key Account-  
Manager, Führungskräfte aus dem Vertrieb

**Referent:** Nikolaus Rohr

**Ort:** nach Absprache

**Termin:** **nach Absprache**