

„ZU TEUER“ – das Preisgespräch

In der Neukundenakquisition, bei guten und langjährigen Kunden - wer kennt diese Aussage nicht: „zu teuer“!

Neben erfolgreichen Gesprächsführungstechniken und professionellem Verhalten im gesamten Verkaufsprozess und der After-Sales-Phase sind im Rahmen der Preisgespräche Methoden notwendig, die eigene Position geschickt zu vertreten, Nachlassforderungen zu entgegnen und marktgerechte Preise erfolgreich durchzusetzen.

Zielgruppe:

Führungskräfte und Mitarbeitende aus dem Vertrieb, Key Account Manager, Sales Teams

Inhalte:

- Die Angebotsübergabe
- Der Aufbau des Preisgesprächs
- Kommunikation im Preisgespräch
 - Techniken der Preisverhandlung
 - Techniken der Einwandbehandlung
 - Umgang mit „zu teuer“
 - USP des eigenen Angebots/Unternehmens
 - Nutzen– statt Produktargumentation
- Was im Preisgespräch nicht geht
- Tricks der Käufer
- Kaufsignale des Kunden, Abschlusstiming und Abschlusstechniken

Methoden:

Praxiserprobter Impulsvortrag, Einzel- und Kleingruppenreflexionen, Praxisübungen, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele (je nach Bedarf mit Videomitschnitt)

Gruppengröße: max. 12 Personen

Dauer: 1 - 2 Tage