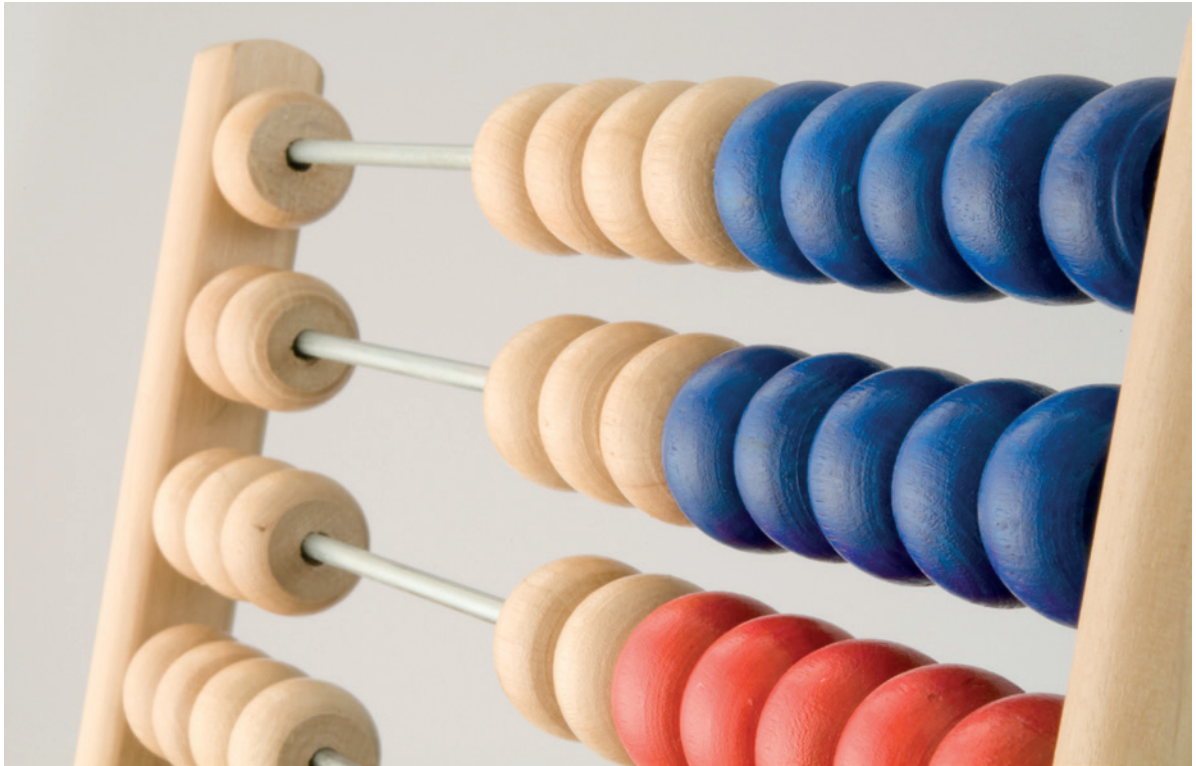


SELBSTBEWUSST IN PREISVER- HANDLUNGEN DEN PREIS ERFOLGREICH DURCHSETZEN





SELBSTBEWUSST IN PREISVERHANDLUNGEN.

Den Preis erfolgreich durchsetzen.

Dieses Seminar liefert viele Antworten und Tipps für die Preisverhandlung mit Kunden, Einkäufern und Einkaufsverbänden. Der Verkaufsprofi und -coach Ottmar Achenbach liefert Ihnen auf humorvolle Art die wichtigsten Vorgehensweisen im Verkaufsgespräch, Ihren Preis durchzusetzen.

In Zeiten, in denen Produkte immer vergleichbarer werden und diese im Internet nicht selten anscheinend nur noch über den Preis verkauft werden, wird es immer wichtiger mit einem klaren Nutzen, Selbstbewusstsein und guten Strategien in die Preisverhandlung zu gehen.

Bezogen auf Ihre Zielgruppe und Ihre Produkte/Dienstleistungen, werden Sie praxisorientierte und tausendfach erprobte Strategien und Vorgehensweisen kennenlernen, mit denen Sie sofort positive Ergebnisse in Ihrem Umfeld in der Praxis erleben werden.

Viele haben nach diesem Seminar Ihre Ergebnisse signifikant erhöhen können. Teilweise haben Unternehmer Ihren Umsatz und Ertrag verdoppeln können.

Zielgruppe:

UnternehmerInnen, VertriebsleiterInnen, KeyAccounts und VerkäuferInnen aus allen Bereichen und Branchen.

Grundsätzliches: Unterschiedliche Zielgruppen benötigen unterschiedliche Taktiken in der Preisverhandlung.

Zusätzlich sollten Sie die Kaufmotivation und Kaufdemotivation Ihres Gegenübers kennen, denn damit haben Sie alles, um eine Preisverhandlung erfolgreich für sich zu entscheiden.

Endkunde: Diese Spezies ist heute sehr vom Internet und dem Slogan „Geiz ist geil“ geprägt. Dass heute genau diese Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten sind, spricht gegen diese Strategien.

Beim Endkunden sind heute viele andere Faktoren kaufentscheidend. Hier nur ein paar wenige exemplarisch aufgeführt: Zuverlässigkeit, Sympathie, Empfehlung, Kundenorientiertheit bei Reklamationen und Beratungen.

Einkäufer: Diese Zielgruppe ist „offensichtlich“ nur am Preis orientiert. Dies ist nicht

ganz richtig, denn auch hier gibt es Möglichkeiten über ein gutes Beziehungsmanagement und Persönlichkeit zu punkten. Hier wird Ihnen der Referent viele weitere Ideen und Strategien an die Hand geben, die Preisdiskussion aus dem Fokus zu nehmen.

Einkaufsverbände: Diese Zielgruppe hat eine klare Aufgabe für Ihre Mitglieder definiert. Hier geht es um die Unterstützung ihrer Mitglieder und dies ist nicht ausschließlich am Preis festgemacht. Sie werden erfahren, worauf es hier in der Preisverhandlung ankommt und welcher Mehrwert von Ihnen dafür sorgt, dass der Preis zur Nebensache wird.

Fazit: Der Referent und Verkaufsprofi wird sehr individuelle Lösungen für alle Zielgruppen präsentieren, mit denen Sie Ihren Erfolg steigern werden.



Wichtige Informationen

KOMPAKT-SEMINAR

Selbstbewusst in Preisverhandlungen

DAUER:	4 Std.
INVESTITION:	89,00 EUR (netto)
	105,91 EUR (brutto)

INTENSIV-SEMINAR

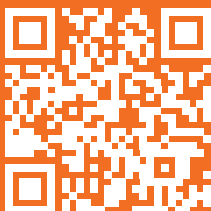
Selbstbewusst in Preisverhandlungen

DAUER:	2 Tage
INVESTITION:	498,00 EUR (netto)
	592,62 EUR (brutto)

Zusatzleistungen gegenüber dem KOMPAKT-SEMINAR

- Videoanalysen
- Rollenspiele
- Individuelles Eingehen auf Ihre persönlichen Bedürfnisse
- Fallbeispiele
- Workshops
- Komplette Tagesverpflegung für zwei Seminartage

Weitere Informationen, wie Veranstaltungsorte, Termine und ausführliche Beschreibungen zu den Seminaren erhalten Sie auf unserer Website oder dem nachfolgenden QR-CODE.



www.achenbach-akademie.de/verhandlung

Ihr persönlicher Nutzen

- Sie werden selbstbewusster in Preisverhandlungen sein
- Sie werden höhere Preise und Margen am Markt durchsetzen
- Sie werden vom Produktverkäufer zum Lösungsanbieter
- Sie werden die Entscheidungsprozesse der Kunden besser verstehen
- Sie werden die Kardinalfehler bei der Preisfrage kennen
- Sie werden die innere Überzeugung für Ihren Preis haben
- Sie werden erkennen, dass Verkaufsgespräche keine Rabattgespräche sind
- Sie werden erkennen, warum der Preis als Argument oft nur vorgeschoben wird
- Sie lassen Kunden für Nachlässe zahlen





Ottmar Achenbach

Ottmar Achenbach (*1960) ist Verkaufskoach, Buchautor, Kolumnist, Keynotespeaker und Unternehmer seit 1992.

Er wird von vielen Unternehmen zur Optimierung von Verkaufsprozessen gebucht.

Gleichzeitig vermittelt er dem Verkaufspersonal die neuesten Techniken und Vorgehensweisen im Verkauf.

Ein besonderer Schwerpunkt in seiner Tätigkeit ist der Bereich des Verkaufs im Zusammenhang mit der kundenorientierten Kommunikation. Er berät das Verkaufspersonal, insbesondere bei Produkten in einem Verdrängungsmarkt, in dem der Preis oft im Vordergrund steht.

Als Verkaufskoach, Berater, Erfolgs- und Persönlichkeitstrainer vermittelt er sein Wissen durch Fachvorträge, Seminare, Beratung oder gezielte Coachingmaßnahmen.

Hier erhalten die Teilnehmer wertvolle Tipps vom Profi aus der Praxis für die Praxis.

Achenbach GmbH

Carl-Jordan-Strasse 14
D-83059 Kolbermoor

Tel: +49 (0)8031 4000 700
Fax: +49 (0)8031 4000 721

info@ottmar-achenbach.de
www.ottmar-achenbach.de