



Preisargumentation und Abschlusstechnik

Optimale Vorbereitung auf eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung

Seminarziele

Eine angemessene Vorbereitung auf die Preisargumentation und Abschlusstechnik ist essenziell für die Erfolgsaussichten einer Verkaufsverhandlung. Ein geschicktes Vorgehen ist notwendig, um das erwartete Ergebnis möglichst zu optimieren. Preisverhandlungs- und Abschlusstechniken können über erfolgreiche Verkaufsverhandlungen entscheiden. Unsere Seminare zu diesem Thema vermitteln Ihnen praxisnahes Wissen, mit dem Sie Ihre Kunden und Geschäftspartner in zukünftigen Verhandlungen überzeugen können.

Programminhalte

Vorbereitung des Preisgespräches:

- Argumentative Gestaltung von Preisanpassungen
- Preisargumentation vor dem Hintergrund sich wandelnder Märkte
- Analyse des Mehrwertes für den Adressaten

Überzeugungstechnik im Verkaufsgespräch:

- Wie kann ich die Herausforderungen meines Adressaten am besten verstehen?
- Welche Möglichkeiten gibt es, verbale und nonverbale Signale zu deuten?
- Wie reagiert man in verschiedenen Situationen?
- Kann die Körpersprache verbale Verhandlungstechniken komplementieren?

Begründung der Preisanpassung:

- Serviceorientierung
- Zusatznutzen für Kunden
- Stärkung der Kundenbindung

Best-Practice-Beispiele:

- Optimale Argumente und geschickte Reaktionen
- Verbesserung der Kommunikation
- Deutung der Kundenbedürfnisse
- Verhaltensweisen bei Großkunden

Methodik

Praxisnahe Übungen Hilfen zum Transfer in den Alltag Übungen mit individuellem Feedback Impulse durch den Trainer Diskussionen anhand von Beispielen aus der Praxis

Zielgruppe

Das Seminar „Preisargumentation und Abschlusstechnik“ wendet sich an alle Fach- und Führungskräfte aller Branchen und Unternehmen jeglicher Größe, welche ihre bestehenden Strategien zu

Seminarcode

VV5001

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

09.12.2024 – 10.12.2024
13.02.2025 – 14.02.2025
08.12.2025 – 09.12.2025

Hamburg

23.09.2024 – 24.09.2024
22.09.2025 – 23.09.2025

Frankfurt am Main

24.06.2024 – 25.06.2024
23.06.2025 – 24.06.2025

Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



Verkaufsverhandlungen optimieren und neue Methoden und
Verfahrensweisen erfolgreich erlernen möchten.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift