

Seminartitel: Schlagfertigkeit in der Preisverhandlung Spontan und strategisch klug reagieren – Der TURBO für Ihren Ertrag



Termin: 19. September 2019 Uhrzeit: 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr	Seminarort: Meindl Entsorgungsservice GmbH Baierner Höhe 1-3 93138 Lappersdorf-Hainsacker
Anmeldeschluss: 05. September 2019	Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich-Kalmbach & Partner
Seminargebühren: 250,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 280,00 € für Nicht-Mitglieder Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	Stornobedingungen: Bis 3 Kalenderwochen vor Veranstaltungsbeginn die Hälfte der Teilnehmergebühr, danach wird die gesamte Gebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Verbindliche Anmeldung unter: Fax 089 / 76 70 01 72 oder E-Mail: info@vbs-ev.bayern

Name der Teilnehmer:

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

Ort..... Datum..... Unterschrift.....

Seminartitel: Schlagfertigkeit in der Preisverhandlung Spontan und strategisch klug reagieren – Der TURBO für Ihren Ertrag



Informationen zum Seminar:

<p>Hintergrundinformation: Die meisten Verkäufer stehen nicht zu Ihrem Preis, wenn es in der Preisverhandlung in das Finale geht. Sie signalisieren dem potentiellen Kunden: Meine Preise sind als Diskussionsgrundlage zu verstehen. Körpersprachliche Signale und schwache Rhetorik sind quasi eine Einladung an Ihren Verhandlungspartner den Preis zu drücken. Niedrige Deckungsbeträge und fallende Erträge sind die schmerzvollen Auswirkungen. Nach diesem Seminar soll für Sie gelten: Meine Preise werden bezahlt!</p>	<p>Ziele/Nutzen des Seminars: Selbstbewusster Auftritt, souveräne Ausstrahlung Schlagfertige Antworten auf die beiden Haupteinwände: 1. „Das ist zu teuer. Da müssen Sie am Preis was machen“ 2. „Der Wettbewerb macht das billiger“ Sie sind nie mehr sprachlos: Mit 12 Techniken und 15 Standards sind Sie für alle Situationen gerüstet. Tricks und unfaire Attacken der Verhandlungspartner erkennen und parieren Überzeugende Argumentation: Warum mit mir und warum zu diesem Preis?</p>
--	---

Seminarverlauf/Agenda:	
09:00 – 10:40	Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema Mentale Vorbereitung und Rüstung Körpersprache einsetzen, Fehler vermeiden
10:40 – 11:00	Kaffeepause
11:00 – 12:30	Einwandbehandlung: Schlagfertige Antworten auf die beiden Haupteinwände 1. „Das ist zu teuer. Da müssen Sie am Preis was machen“ 2. „Der Wettbewerb macht das billiger“
12:30 – 13:30	Mittagessen
13:30 – 15:15	12 schlagfertige Techniken 15 Standards in der Schlagfertigkeit Praxis: Sie werden gefordert und provoziert
15:15 – 15:30	Kaffeepause
15:30 – 17:00	Schlagfertige Argumentation: Warum sollten Sie mir den Auftrag geben und warum zu diesem Preis? Praxisübungen mit individuellem Trainer Feedback Erfahrungsaustausch und klären offener Fragen Zusammenfassung und Tagesabschluss Übergabe der Zertifikate