

## **Vertrieb für Profis – Verkaufen unter Preisdruck**

Datum: 14.10.2019 - 15.10.2019

Zielgruppe: Nachwuchskräfte oder Quereinsteiger im Vertrieb

Lernziele:

- Faktoren und Strategien für das erfolgreiche Verhandeln unter Preisdruck kennen
- Vorbereitung von Verhandlungen anhand von Praxisfällen
- Fragetechniken beherrschen
- Preisverhandlungen souverän meistern
- Mit Einkäufertricks richtig umgehen
- Das Potenzial des Verkaufsgebiets/des Kunden optimal nutzen

Inhalte:

- Kommunikation als Grundelement einer erfolgreichen Verhandlung
- Ziele und Motive des Verhandlungspartners erkennen
- Vorbereitungsscheck
  - Buying Center Analyse
- Systemische Gesprächsführung
- Nutzenorientiert argumentieren
- Mit Preisreduktionsforderungen aktiv umgehen
- Erfolgs- und Einflussfaktoren
- Strategie, Taktik und Fragetechniken
- Gezielt fragen und aktiv schweigen
- Verkaufsabschlüsse erzielen

Methoden: Kurzvorträge, Rollenspiele, Gruppenarbeiten, Videofeedback, Erfahrungsaustausch, Einzelreflexionen, praxisorientierte Fallarbeit

Referent:

Gebühr: 720 EUR / (+ antl. MwSt.) einschl. Einzelzimmer, Vollpension, Lehrmittel

Ort: Bad Nauheim

Hinweis: