

## Veranstaltungskalender

### Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen - So gewinnen Sie im Preiskampf und setzen Ihren Preis durch!

---

<b>Termin:</b>	23.09.2020
<b>Plätze verfügbar:</b>	noch Plätze verfügbar
<b>Zeit:</b>	08:30 Uhr - 16:30 Uhr
<b>Stadt:</b>	IHK-Zentrum für Weiterbildung Schloßplatz 5 a, 96450 Coburg
<b>Art:</b>	Seminare

---

**Nutzen / Ziel:** Gemeinsam mit einem erfahrenen Profi-Verkaufstrainer werden Sie in diesem Praxisseminar Ihre eigene „Preisdurchsetzungs-Strategie“ erarbeiten. Profitieren Sie von erfolgreichen Methoden und Erfahrungen. „Sie sind viel zu teuer“ – sind die beliebten „Daumenschrauben“ geschulter Einkäufer. Für versierte Verkäufer beginnt beim „nein“ des Kunden aber erst das Verkaufen. Sie wissen, wann über den Preis erst gesprochen werden darf, wie das Preisgespräch vorbereitet werden muss, wie der Preis genannt und „verkauft“ werden muss und welche Fehler beim Preisgespräch „tödlich“ sein können.

**Beschreibung:** **Was müssen Sie bei Preisverhandlungen unbedingt beachten?**  
Was sind die typischen Todsünden bei Preisgesprächen? | Wann und wie nennen Sie Ihren Preis? | Wie bereiten Sie eine günstige Abschlusssituation richtig vor? | Ist es wichtig, der Letzte im Abschlussgespräch zu sein?

**Wie „verkaufen“ Sie Ihrem Kunden Ihren höheren Preis?**  
Welchen Nutzen / welche Lösung bieten Sie Ihrem Kunden? | „Schnüren“ Sie Ihrem Kunden ein wertvolles Gesamtpaket | Will Ihr Kunde einen Preis oder eine Leistung kaufen? | Erreichen Sie „langfristige Leistungsorientierung“ anstelle „kurzfristiger Preisfixierung“

**Was signalisiert der Kunde mit seinem Preiseinwand?**  
„Sie sind zu teuer“! Was steckt wirklich dahinter? | Einwände signalisieren Kaufbereitschaft! Nutzen Sie dieses Kaufsignal! | Wie reagieren Sie konstruktiv und abschlussorientiert auf Einwände?

**Warum schaden Nachlässe oft mehr als sie nützen?**  
Machen Sie Zugeständnisse nur unter Bedingungen! Verschenken Sie nichts! | Welche Gegenleistungen können Sie ggf. einfordern? | Was ist wertvoller und nachhaltiger als Preisnachlass?

**Gefördert mit 40% für KMU und Unternehmensgründer durch**

**Zielgruppe(n):** Selbständige, Verkaufsleiter, Handelsvertreter, alle, die in direktem Kundenkontakt  Preisgespräche führen müssen.

---

<b>Abschluss:</b>	IHK-Teilnahmebescheinigung
<b>Kosten:</b>	195,00 €
<b>Referent:</b>	Rolf Kamphaus, Stein

**Kontaktperson:** Dirk Schmidt  
dirk.schmidt@coburg.ihk.de  
09561/7426-24

**Anmeldeschluss:** 16.09.2020

