

Veranstaltungskalender

Preisverhandlungen professionell führen, (Beratungs-)Werte vermitteln

Termin:	13.11.2020
Plätze verfügbar:	noch Plätze verfügbar
Zeit:	08:30 bis 16:30 Uhr
Stadt:	IHK-Zentrum für Weiterbildung Schloßplatz 5 a, 96450 Coburg
Art:	Seminare

Nutzen / Ziel: Ihre Kunden fordern immer wieder Preisnachlässe, denen sie nachgeben (müssen)? Sie bieten eine hohe Qualität an Beratung und Produkten. Ihnen ist es wichtig, dass Sie Ihren Preis beim Kunden durchsetzen und er Ihre Qualität und Zuverlässigkeit erkennt.

Nutzen:

Sie erzielen den Preis in den Verhandlungen, den Sie sich gesetzt haben und der Ihrer Beratung und Ware gerecht wird.

Sie verhindern vermeidbare Preisnachlässe und steigern damit Ihren Gewinn.

Ihr Kunde erkennt Sie als Qualitätsanbieter an.

Beschreibung: Beratungs- und Warenwert klar beim Kunden positionieren
Preisargumente selbstbewusst darstellen und dem Kunden seinen Mehrwert zeigen - „Angst vor hohen Preisen nehmen“
Was kostet es den Kunden, „keine/niedrige Kosten“ zu verursachen?
Kundenvorteil in der Beratung formulieren und herausstellen
Umgang mit Preissteigerungen
Kundenfragen und -einwände überzeugend beantworten

Gefördert mit 40% für KMU und Unternehmensgründer vom

Zielgruppe(n): Führungskräfte und Mitarbeiter im Vertrieb

 Image not found or type unknown

Abschluss:	IHK-Teilnahmebescheinigung
Kosten:	195,00 €
Referent:	Alexander Meixner, MeixnerConsult Coburg
Kontaktperson:	Dirk Schmidt dirk.schmidt@coburg.ihk.de 09561/7426-24
Anmeldeschluss:	06.11.2020

