

Produkt:	S007 Preisverhandlung erfolgreich meistern
Ausgangslage:	<p>Mitarbeiter im Verkauf und im Vertrieb haben einen großen Einfluss auf den Geschäftserfolg eines Unternehmens. Von ihren Fähigkeiten, den Verkaufsprozess zu gestalten, hängt in hohem Maße der wirtschaftliche Erfolg eines Produktes ab.</p> <p>Um sich erfolgreich vom Wettbewerb abgrenzen und realistische Preise durchsetzen zu können, muss der Verkaufsprozess verstanden und systematisch gestaltet werden. Der entscheidende Erfolgsfaktor im Verkauf ist und bleibt der Verkäufer. Sein Verhalten entscheidet oft darüber, ob und zu welchem Preis ein Auftrag zu Stande kommt.</p>
Ziele:	<p>Die Teilnehmer...</p> <ul style="list-style-type: none"> • kennen den Ablauf eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs • lernen die Bedeutung der 3 Ebenen im Verkaufsgespräch kennen und für die Gestaltung des Gesprächsablaufs nutzen • haben die Hauptargumentationskategorien und die wichtigsten Preisverhandlungsstrategien für ihr Produkt erarbeitet und in praxisnahen Verkaufssituationen geübt • haben durch Feedback und Videoauswertungen ihre Verhandlungspotenziale erkannt
Zielgruppe:	<ul style="list-style-type: none"> • Alle Führungskräfte und Mitarbeiter, die Preisverhandlungen führen
Nutzen:	<ul style="list-style-type: none"> • Erhöhung der Verhandlungssicherheit • Höhere wirtschaftlicher Verkaufserfolg • Erhöhung der Abschlussicherheit
Inhalte:	<ul style="list-style-type: none"> • Phasen des Verkaufsgesprächs • Aufbau nutzenorientierter, bedarfsorientierter Argumentationsketten • Betrachtung des Preises aus unterschiedlichen Perspektiven • Aufbau von Mehrwertargumentationen mit erkennbarem Nutzen für den Kunden und Differenzierung zum Wettbewerb • 10 Punkteprogramm der Preisargumentation • Verhandlungsoptionen im Verkaufsgespräch
Aufwand:	2 intensive Tage
Bemerkungen:	Das Produkt hat viele Ausgestaltungsmöglichkeiten und kann nach einer Bedarfserhebung an die Wünsche des Kunden angepasst werden und als inhouse-Seminar durchgeführt werden. Ein Praxiscoaching ist ebenfalls möglich.