

EV 3 - Erfolgreich Preise Verkaufen

2-tägiges Vertriebs-Training

Dieses äußerst erfolgreiche und ausgewogene Programm bietet Ihnen unmittelbare Anwendungsmöglichkeiten in Ihrem heutigen Markt. Das Programm entspricht den neuesten Entwicklungen in Sachen Kommunikationstechnik.

Inhalt

- **Auffrischung „Erfolgreich verkaufen“**

Besprechung der praktischen Erfahrungen nach der Aufbaustufe „Erfolgreich verkaufen“. Perfektionierung der im Basistraining erlernten Techniken.

- **Preisgespräche führen**

Erlernen, die einzelnen Preistechniken anzuwenden. Im richtigen Augenblick den Preis ins Gespräch bringen, dass Ihr Kunde zustimmt.

- **Gehobene Kaufabschlüsse**

Schwierige Situationen bei den Vertriebsgesprächen in den Griff bekommen. Umgang mit Einläufern: Professionelle Einkäufer behaupten sich gewinnoptimierend. Wie können Sie darauf entsprechend reagieren? Wie meistern Sie solch eine Situation?

- **Verkaufen mit der vollen Gewinnspanne**

Die Gewinnspanne Ihres Auftrages lässt sich erheblich steigern, wenn sie verstehen wie Sie Verschenken und hohe (zu hohe) Preisnachlässe vermeiden können. Wie reagieren Sie am klügsten und angemessen auf eine Frage nach einem Preisnachlass?

- **Unterstützende Bemerkungen**

Analysieren und beeinflussen von Gesprächssituationen, welche die Atmosphäre und die Geschäftsbeziehung mit Ihren Kunden fördern. Sie erlernen das verbindliche Anwenden von diesen Bemerkungen.

Teilnehmerniveau:

Ihre vorherige Teilnahme am Basistraining „Erfolgreich verkaufen I+II“ von German Sales Consulting. Das Programm dieses Trainings hat für Ihre Teilnehmer durch die Fallbeispiele und Videorollenspiele einen sehr wieder erkennbaren Charakter und lässt sich so unmittelbar in Ihrer täglichen Praxis einsetzen.