NAVIGATOR
VERTRIEBSENTWICKLUNG

PREISVERHANDLUNGSTRAINING *VERHANDLUNGSSTARK PREISE DURCHSETZEN*

PREISE DURCHSETZEN UND ERTRÄGE STEIGERN

NAVIGATOR
Gesellschaft für Vertriebsentwicklung

Tel. +49 (0)40 822 794 52
Fax +49 (0)40 822 794 51

info@vertriebsnavigator.de
www.vertriebsnavigator.de

VERHANDLUNGSSTARK PREISE DURCHSETZEN

Der Preis entscheidet, – und die Erde ist eine Scheibe!

Sie und Ihre Mitarbeiter hören von Ihren Kunden häufig „Sie sind zu teuer“?

Sie erleben bei nahezu jedem Angebot, dass Sie einen Rabatt einräumen müssen, um den Auftrag zu gewinnen?

Sie sind es leid, mit *Ihrem* Preis in ein Verhandlungsgespräch hineinzugehen und mit dem Preis *des Kunden* wieder herauszukommen?

Sie wollen keine Rabatte mehr geben müssen, um Aufträge zu erhalten?

Sie möchten Ihre Preise durchsetzen, ertragsstabil verhandeln können und verbindlich Aufträge erzielen?

Die Kernfrage jeder Preisverhandlung ist: **„Würde ein Rabatt etwas an der Kundenentscheidung ändern?“** Sie erlernen, diese Frage jeweils treffsicher zu beantworten und den höchstmöglichen Verkaufspreis zu ermitteln, zu dem der Kunde gerade noch kauft, anhand vollkommen neuer Methoden, die bisher nicht allgemein zugänglich sind.

Sie verstehen, dass in drei von vier Fällen ein Rabatt überhaupt nicht notwendig ist. Sie kennen und durchschauen die Verhandlungsstrategien der Einkaufsseite und können gewinnsichernd Preise durchsetzen und Aufträge zu Ihren Angebotspreisen abschließen.

Das **Preisverhandlungstraining** *VERHANDLUNGSSTARK PREISE DURCHSETZEN* ersetzt Verlustangst durch Verhandlungsstrategie.

Ihr Ergebnis ist:
- In 8 von 10 Fällen brauchen Sie keinen Rabatt mehr geben.
- Sie erzielen Ihre kalkulierten Angebotspreise.
- Sie steigern Ihren Umsatz bei gleicher Kundenmenge.
- Sie stärken die Kundenbindung
- Sie verhandeln mit Einkaufs- und Geschäftsleitung ebenbürtig und auf Augenhöhe.

Das **Preisverhandlungstraining** *VERHANDLUNGSSTARK PREISE DURCHSETZEN* stärkt die ertragsorientierte Verhandlungskompetenz Ihrer Vertriebsmitarbeiter und befähigt sie insbesondere zu authentischer Durchsetzungsfähigkeit und abschlusssicherer Auftragsgewinnung. Die Teilnehmer steigern Ihre Souveränität und Konsequenz in Preisverhandlungsgesprächen und entwickeln ihre überzeugende Argumentation gegenüber Kunden und Interessenten.

NAVIGATOR
VERTRIEBSENTWICKLUNG

NAVIGATOR
Gesellschaft für Vertriebsentwicklung

Sprützmoor 31 B
22547 Hamburg
www.vertriebsnavigator.de

Tel. +49 (0)40 / 822 794 52
Fax +49 (0)40 / 822 794 51
info@vertriebsnavigator.de