



ALLES HAT SEINEN PREIS

Preiseinwände vermeiden bzw. damit umgehen

DURCHFÜHRUNGSART

➤ Seminar

ZIELGRUPPE

➤ Berater / Führungskräfte

DAUER

➤ 1 Tag

TEILNEHMERZAHL

➤ 8 – 10 Personen

HINWEISE

Für die Zielgruppe „Führungskräfte“ empfehlen wir einen weiteren Semintag, an dem die Seminarinhalte um Führungsmittel ergänzt werden. Dadurch erreichen Sie einen optimalen Praxistransfer mit hoher Nachhaltigkeit.

Inhalte und Ziele dieses Seminars finden Sie auf der Rückseite!



ZIELE

Die Teilnehmer ...

- ▶ betrachten Preise und Konditionen als normalen Bestandteil Ihres Produktangebotes
- ▶ erkennen die (Aus-)Wirkungen ihrer Grundhaltung
- ▶ wenden eine kundenorientierte, emotionale Sprache an
- ▶ wandeln Preiseinwände in Kaufverpflichtungen um

INHALTE

- ▶ Meine Einstellung zu unseren Preisen/Konditionen
- ▶ Der Preis und die Sprache
- ▶ Den Preis nennen
- ▶ Günstige Reaktionen bei Preisanfragen
- ▶ Vergleichsmaßstäbe im Kopf
- ▶ Mein Verhalten bei Preiseinwänden
- ▶ Preisauflösungen: wenn ja - wie?
- ▶ Umsetzungsübungen