

Verkaufssituationen beinhalten immer auch Verhandlungsanteile. Hier richtig zu bestehen ist eine herausfordernde Aufgabe für jeden Verkäufer.

Ihr Nutzen

Sie lernen in Verhandlungssituationen zu bestehen und gekonnt auf Einwände Ihres Partners einzugehen und ein Verkaufsgespräch erfolgreich zu steuern.

Preis pro Teilnehmer

EUR 350,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Seminardauer

1 Tag(e)/Day(s)

Seminarinhalte

- * Klare Positionierung
 - Den USP kennen und argumentieren
 - Elevator Pitch: Königsklasse der Argumentation
- * Verhandlungssituationen in Verkaufsgesprächen
 - Besonderheiten
 - Ungleiches Machtverhältnis
- * Argumentationstraining für Verkäufer
 - Fragen und Zuhören
 - Argumente des Gegenübers richtig erfassen
 - Eigene Argumente zielgerichtet präsentieren
 - Auf Gegenargumente richtig eingehen
- * Preisverhandlungen richtig führen
 - Das Überwinden der Angst vor dem Preis
 - Umgang mit dem Argument "zu teuer"
 - Umgang mit Rabattschrauben
 - Tricks der Einkäufer durchschauen
 - Der richtige Umgang mit Tricks

Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

Hinweise

Im Rahmen des Seminars erstellen Sie einen Argumentationskatalog für Ihre Verhandlungssituationen. Weiters üben Sie konkrete Verhandlungssituationen mit Videoanalysen.
Version:

