

Ihr Nutzen

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 50,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Hinweise

1 Std 41 min

Seminardauer

1,41 Stunde(n)/Hour(s)

Version:

Seminarinhalte

- * Optimale Gesprächsvorbereitung
- * Überzeugung: 12 hochwirksame Strategien
- * Nachlass, Mythen der Preisverhandlung, Bluff beim Preis, Gefährliche Schlussfolgerungen & Folgen des Preiszugeständnisses
- * Entscheidungskriterien für Preisnachlass, ungefragte Rabatte, direkte Frage nach Preisreduktion
- * Preise selbstbewusst verkaufen: Teure Fehler vermeiden
- * Verkaufsabschluss & Kaufbereitschaft
- * Hochwirksame Abschluss-Strategien
- * Ergebnissteigerung im Vertrieb

