

Ihr Nutzen

Voraussetzungen

Keine

Preis pro Teilnehmer

EUR 20,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

Hinweise

0 Std 36 min

Seminardauer

0,36 Stunde(n)/Hour(s)

Version:

Seminarinhalte

- * Nachlass, Mythen der Preisverhandlung, Bluff beim Preis, Gefährliche Schlussfolgerungen & Folgen des Preiszugeständnisses
- * Entscheidungskriterien für Preisnachlass, ungefragte Rabatte, direkte Frage nach Preisreduktion
- * Frage nach Scheitern des Geschäfts & Bluff
- * Preisverhandlung & Nutzenargumentation
- * Nutzenargumentation, bestes Angebot & Streben nach Anerkennung
- * Kontinuierliche Verbesserung, spezifische und unspezifische Nachlassverhandlungen
- * Mythen und Regeln
- * Preise selbstbewusst verkaufen: Teure Fehler vermeiden

