

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:

