

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.

### Voraussetzungen

Erfolgreich Verkaufen~5755

oder dem entsprechende Kenntnisse und Verkaufserfahrung

### Preis pro Teilnehmer

EUR 350,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

### Seminardauer

1 Tag(e)/Day(s)

### Hinweise

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

Version:

### Seminarinhalte

- \* Klare Positionierung
- Den USP kennen und argumentieren
- Elevator Pitch: Königsklasse der Argumentation
  
- \* Verhandlungssituationen in Verkaufsgesprächen
- Besonderheiten
- Ungleicher 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

