



BILDUNGSANGEBOT

Fit für den Markt Modul 2 - Zielsichere Verhandlungsführung im Verkauf in Dresden

Geben Sie Ihren Kunden Rabatt, bloß weil er danach fragt? Wie ist das mit dem Verhältnis von Preis und Wert? Welche unfairen Tricks wenden Einkäufer an? Einfach ausgedrückt geht es beim Verhandeln um unterschiedliche Ziele, die möglichst gut in Übereinstimmung gebracht werden sollen.

In diesem Seminar geht es um die Strategie und Taktik des Verhandeln im Verkauf, vom Kundenportfolio bis zur systematischen Gesprächsvorbereitung, vom Small Talk bis zu Preisverhandlungen. Es geht um Ihren Erfolg als Verkäufer in Verhandlungssituationen.

Inhalte & Methoden

- Stufen erfolgreichen Verhandels
- Psychologie des Verhandels, Tipps und Tricks
- Einwände behandeln
- Erfolgreiche Preisverhandlungen, Verhalten im Preisvergleich
- Preisnachlässe verkaufen
- Systematische Gesprächsvorbereitung
- Besuchsbericht und CRM
- Vom Erstkontakt zum Stammkunden

Methodik

Seminar mit Workshop-Elementen und Übungen

Zielgruppe

Verkäufer/ -innen, Kundenberater/ -innen, Außendienstmitarbeiter/ -innen

Teilnehmerzahl

6 bis 12 Personen

Seminardauer

1 Tag (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Abschluss/Zertifikat

Teilnahmebescheinigung der bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH

Das angebotene Seminar kann auch als Inhouseseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Termine

27.02.20, 09:00 - 16:00 Uhr

Anbieter

bsw GmbH

Ort

bsw - Beratung, Service & Weiterbildung GmbH
Rudolf-Walther-Straße 4

Ansprechpartner

01156 Dresden

Carola Walzel

0371 5334610

Preis

295,00 EUR zzgl. ges. USt. pro Teilnehmer

351,05 EUR inkl. 19 % USt. pro Teilnehmer