

Der Preisverhandlungsprofi im Holzhandel

Kurzbeschreibung Etwa 80 % aller Nachlässe werden ungerechtfertigterweise gegeben, weil Verkäufer oft zu schnell von der Vergleichbarkeit der Wettbewerbsangebote ausgehen, oder Nachlässe werden aus verhandlungstaktischer Sicht zu früh versprochen, was immer eine negative Auswirkung auf die Höhe der erwarteten Preisreduzierung hat.

In diesem Seminar lernen Sie die Vergleichbarkeit richtig zu prüfen, wenn weitere Angebote vorliegen, und Nachlässe optimal zu verhandeln, wenn die Angebote tatsächlich vergleichbar sind.

Das Seminar behandelt das Thema Preisverhandlung auf hohem wie verständlichem Niveau. Sie lernen die effektivsten Methoden kennen und anwenden. Sie erhalten einen klar nachvollziehbaren Leitfaden und alle notwendigen Werkzeuge, um mit Ihren neu gewonnen Erkenntnissen bereits am nächsten Tag starten zu können.

Seminarinhalte Strategisch richtig in Preisverhandlungen agieren

- Die Art und Weise und den richtigen Zeitpunkt für Nachlässe erkennen

Verhindern ungerechtfertigter Nachlässe

- Einen inhaltlichen Vergleich richtig durchführen
- Das Wettbewerbsangebot im Blick haben

Verkaufschancen wirksam testen

- Echte Chance oder womöglich nur Alibianbieter
- Abschlussorientierte Fragen stellen

Nachlässe deckungsbeitragsorientiert verhandeln

- Zugeständnisse und adäquate Gegenleistungen verhandeln

Eine einheitliche Preisverhandlungsstrategie entwickeln

- Entwicklung eines Preisverhandlungsprotokolls
- Letzter Ansprechpartner vor der Kaufentscheidung werden

Zielgruppe Für Mitarbeiter/-innen und Neueinsteiger/-innen im Vertrieb, die ihr Wissen systematisieren und erweitern wollen. Für Führungskräfte, die für ihren Aufgabenbereich Vertriebswissen benötigen.

TERMINE

ORT & DATUM

26.11.2019 _____ Fulda

REFERENT

Christiana Thiede,
Senior Master Consultant,
Deutsche Vertriebsberatung GmbH

KOSTEN

- Für Mitglieder:
EUR 495,- pro Person
- Für Externe:
EUR 749,- pro Person
- Alle Preise inkl. Tagungsverpflegung und zzgl. 19 % MwSt.