



# Brennpunkt: Preis-Verhandlung

## 2-tägiges Preis-Training für Junior-Verkäufer



### IHRE TRAINER

Karsten Bruschke  
Sven Hamatschek

### Referenz-Kunden (Auszug):

Aurubis  
DNV GL  
Euro FH  
Hewlett Packard  
Hotel Reservation Service (HRS)

### Veröffentlichungen:

Auf Anfrage, vorhanden

### Kontakt:

s.hamatschek@einsplus-  
akademie.de

[www.einsplus-akademie.de](http://www.einsplus-akademie.de)

## DAS SPRENGT MEIN BUDGET! WAS IST NOCH DRIN?

Preis-Verhandlungen sind elementarer Bestandteil jedes Verkaufsgesprächs. In Zeiten zunehmender Kosten-Kontrolle gilt es beinahe als grob fahrlässig nicht um bessere Konditionen zu feilschen.

Mit zunehmender Wertigkeit des Angebotes steigt auch der Druck auf den Verkäufer, was sich in der Folge sowohl im Auftreten wie auch der Argumentation deutlich bemerkbar machen kann. Dennoch ist es entscheidend, Verhandlungen margenträchtig zu führen, um die erforderlichen Kennzahlen zu erfüllen.

In diesem Intensiv-Training lernen Sie daher, wie Sie Ihren eigenen Preis wirkungsvoll „verteidigen“ und sich nachhaltig gegenüber Konkurrenten durchsetzen. Sie lernen hierbei für den eigenen Verkaufserfolg. Das Training ist daher sehr praxisnah aufgebaut und fordert von jedem Teilnehmer ein hohes Maß an Engagement und Eigenmotivation.

### KERNPUNKTE

- Persönliche Voraussetzungen
- Der Preis im Verkaufsprozess
- Basis: Die Bedarfsanalyse
- Erfolgs-Thermometer: Die Einstellung
- Grundlagen der Argumentation
- Kalkulation mit Rollenspiel
- Die Profi-Preisnennung
- Klassische Einwände aus dem Feld
- Einwand-Repliken für die Praxis
- Die Darstellung der Leistung
- Widerstände gekonnt überwinden
- Zweifel endgültig ausräumen

### DATEN

Methoden: Trainer-Input

Diskussion

Video-Simulationen

Gruppen-Aufgaben

Einzel-Feedback

Ort: Hamburg

Termine: 01.-02.03.2018

08.-09.05.2018

03.-04.09.2018

Teilnehmer: Maximal 8 pro Termin

### BEI UNS SELBSTVERSTÄNDLICH

- Qualitativ hochwertige Workshop-Materialien
- I+ Zufriedenheits-Garantie
- Office-Service während des Workshops

## ANMELDE-FORMULAR

PER FAX AN: 040 – 548 07 84 20

Hiermit melde ich mich für das Training

**Brennpunkt: Preis-Verhandlung**

verbindlich an.

Termine:

01.-02.03.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr  
08.-09.05.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr  
03.-04.09.2018 ( ) 09.00 – 17.30 Uhr

Alle Termine finden direkt an der I+ Deutsche Vertriebsakademie statt.

Bitte informieren Sie mich über weitere Termine: ( )

Ihre Investition beträgt pro Teilnehmer € 975 (+ gesetzl. MwSt.). Eingeschlossen ist ein telefonisches Erwartungs-Interview, sowie ausführliche Teilnahmeunterlagen, Verpflegung in den Pausen (Snacks und Getränke), Tagungspauschale und eine elektronische Seminar-Dokumentation.

Angaben zum Teilnehmer:

Firma: \_\_\_\_\_  
Funktion: \_\_\_\_\_  
Vorname: \_\_\_\_\_  
Name: \_\_\_\_\_  
Telefon: \_\_\_\_\_  
Email: \_\_\_\_\_

Ich möchte weitere Teilnehmer anmelden (Wir rufen Sie zurück): ( )

Abweichende Rechnungsadresse:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift : \_\_\_\_\_

### Eins Plus – Ihr Impulsgeber



Eins Plus – Deutsche Vertriebsakademie bietet offene Vertriebs-Seminare und Management Training an: von A wie Akquise bis Z wie Zielvereinbarung. Für Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter, Junior- und Senior-Verkäufer bis hin zu Nicht-Vertrieblern. Interaktives Lernen auf höchstem Niveau mit Top-Trainern in schönen, professionell ausgestatteten Seminarräumen in Hamburg.

Unser Leistungs-Versprechen: Wir machen Sie noch erfolgreicher. Praxisorientiert. Proaktiv. Durch Profi-Input.

**Ort:**

I+ Deutsche Vertriebsakademie GmbH  
Sonninstraße 24-28  
20097 Hamburg

[www.einsplus-akademie.de](http://www.einsplus-akademie.de)

**Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB an.**