



Pokern ohne zu betrügen - Harte Preisverhandlungen erfolgreich führen

für **Unternehmer, Geschäftsführer, Führungskräfte aus dem Vertrieb, Verkäufer**

Termin **10.03.2010**
von 9.00 bis 17.00 Uhr mit Mittagspause

Ort **Ramada-Hotel Leipzig**
Schongauerstraße 39
04329 Leipzig

Referentin **Cristina Fischer**

Zum Thema

„Sie sind zu teuer“, „... am Preis müssen Sie noch was machen“, „Ihre Kosten sind zu hoch, ...“ wer kennt sie nicht, diese ernüchternden Feststellungen des potenziellen Auftraggebers? Während die einen hier bereits mental und verbal k. o. sind, beginnt für Preisverhandlungsmarathon-Profis das Spiel und Pokern um Vorteile, Ziele und Interessen. Wenn auch Sie dem Preiskampf erfolgreich trotzen, Ihr Argumentationsgeschick um psychologisches Know-how und taktisches Kalkül erweitern wollen, werden Sie in diesem Seminar das strategische Rüstzeug für Ihre Preisverhandlungserfolge erwerben.

- Wir haben Interesse an einer Inhouse-Schulung.**
- Wir sind am Thema interessiert, aber der Termin passt nicht, bitte rufen Sie uns an.**

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax **0351/8322422**
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wbildung@rkw-sachsen.de

Zum RKW-Seminar 01-4162
Harte Preisverhandlungen erfolgreich führen
am 10.03.2010 in Leipzig

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift
.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail..... Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

Sie wollen mehr, als nur „über den Preis“ verkaufen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie bei harten Preisverhandlungen taktisch argumentieren und Ihre Preise durchsetzen. Von der Vorbereitung über das Verhandlungsgespräch bis zu wirtschaftlich gesunden Geschäftsabschlüssen lernen Sie die fairen und unfairen Spielarten der Preisverhandlungen kennen, können im Anschluss psychologisch gekonnt kontern und die gute Beziehung zum Kunden ausbauen.

Methodik

Impulsvortrag, Einzel-, Paar- und Gruppenübungen, Moderations- und Kreativitätsmethoden, Rollenspiele

Inhalte

- § **Standortbestimmung**
In welchem Konkurrenzrahmen sind Ihre Produkte und Dienstleistungen eingebettet?
- § **Preisbildung auf dem Prüfstand - die Psychologie des Preises**
- § **Vor der Preisverhandlung**
Fixieren der Kompromisszone
Mentale Vorbereitung
- § **Preisverhandlungen eingebunden in das Verhandlungs-/Verkaufsgespräch**
Emotionen bewusst steuern
- § **„Worst-Case-Szenarien“ in der Preisverhandlung**
13 Verhandlungstaktiken auf dem Prüfstand
- § **Erfolgreicher Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungspartnern**
Psychologie und Dialektik bei Preisverhandlungen
- § **Erprobte Methoden der Preisargumentation**
Verbalakrobatik oder das gekonnte Umdeuten des „zu teuer“
Motive des „zu teuer“ erforschen – Preiseinwände isolieren – Vereinbarung treffen – Abschlusssignale setzen, erkennen und nutzen
- § **Wirtschaftlich erfolgreiche Geschäftsabschlüsse erzielen**
- § **Beziehungsmanagement: nach der Preisverhandlung ist vor der Preisverhandlung**

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

300,00 € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 01-3848 beantworten Ihnen

Christine Brodauf 0351/8322338
Ramona Laudel 0351/8322331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH. Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden