



Preisgespräche

Konditionen erfolgreich verhandeln:
Gesprächsstrategie, Dialektik, Körpersprache

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele:

Verkaufsgespräche, in denen Preise und Konditionen verhandelt werden, stellen für Verkäufer und Verkaufsberater in der Regel die größte Herausforderung dar. Ob es um Projekte, Produkte, Dienstleistungen oder die Gestaltung der Gesamtrahmenbedingungen eines Geschäftsabschlusses geht - in diesem Training für fortgeschrittene Salesprofessionals werden die Teilnehmer auf die erfolgreiche Führung von Verhandlungen mit Kunden intensiv vorbereitet. Sie lernen ihr individuelles Verhandlungsgeschick zu optimieren und ein hohes Maß an Abschlusskompetenz zu erwerben.

Inhalte:

- ▶ Eigenbild und Fremdbild als Verkäufer
- ▶ Positives Rollenverständnis und klare Identifikation mit den Verkaufszielen
- ▶ Ein optimal strukturiertes Verkaufsgespräch
- ▶ Vor- und Nachbereitung von Verkaufsverhandlungen, strategische Überlegungen
- ▶ Intensiv: Professionelle Bedarfsanalyse
- ▶ Geschickter Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- ▶ Umgang mit verschiedenen Verhaltens- und Kommunikationstypen (Kudentypologie): Eine funktionierende Wellenlänge herstellen
- ▶ Körpersprache verstehen und nutzen
- ▶ Körpersprache und alle Kommunikationskanäle richtig einsetzen
- ▶ Überzeugende Nutzen- und Mehrwertargumentation
- ▶ Einwände erkennen und für das Gespräch nutzen
- ▶ Manipulationen erkennen und abwehren
- ▶ Abschlusskompetenz und Verkaufsabschlussgespräche
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung in schwierigsten Situationen

Zielgruppe:

Fortgeschrittene Verkäufer und Verkaufsberater, Verkaufsführungskräfte, Key Account Manager

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele.

Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 10 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de