



## **Stufe 4 Preisverhandlungsstrategien**

So verkaufen Sie höhere Preise und steigern effektiv Ihren Gewinn!

### **Auszug aus dem Seminarprogramm:**

Wie reagiert man auf Preiseinwände richtig?

Wie verunsichert man einen Kunden hinsichtlich der Vergleichbarkeit?

Wie führt man einen inhaltlichen Vergleich richtig durch?

Wie bringe ich den Kunden dazu, mir das Wettbewerbsangebot zu zeigen?

Wie teste ich, ob ich eine Chance habe oder nur Alibianbieter bin?

Wie verbinde ich ein unumgängliches Zugeständnis mit einem sofortigen Auftrag?

Wie verhandle ich Nachlässe deckungsbeitragsorientiert?

### **Ihr Nutzen**

Sie erfahren, wie Sie Angebotsunterschiede herausarbeiten + darstellen und damit mehr Aufträge zu besseren Konditionen abschließen.

Sie erfahren, wie Sie richtig mit Einkaufstaktiken umgehen und vermeiden damit taktische Fehler in der Preisverhandlung.

Sie erhalten eine individuelle Checkliste, die Sie sofort nutzen können.