

Preise erfolgreich verhandeln (B2B)

Seminarziel

Die Teilnehmer

- Lernen die Mechanismen des Unterbewusstseins in der Entscheidungsfindung kennen
- Kennen die psychologischen Hintergründe der Preisverhandlung
- Werden sich über die entscheidende Kraft ihrer eigene Einstellung und Identifikation bewusst
- Schaffen durch präventive Maßnahmen optimale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Preisverhandlung
- lernen eine optimale Verhandlungsstrategie kennen
- lernen die Taktik der Einkäufer kennen und können mit entsprechenden Gegentaktiken reagieren
- lernen auf die wesentlichen Argumente (zu teuer, die Konkurrenz ist billiger, Nachlassforderungen) professionell zu reagieren
- verbessern ihre eigene Wirkung in Preisverhandlungen und entwickeln Maßnahmen, um diese zu verbessern

Inhalte

- Entscheidungsmechanismen
- Überzeugung, Identifikation
- Präventive Maßnahmen, Beziehungen
- Verhandlungsstrategie
- Taktik der Einkäufer und Gegentaktik
- Einstellung zum Preisgespräch
- Preisverhandlungen



Methoden

- Lehrgespräch
- Gruppenarbeit
- Rollentraining
- Feedback-Runden

Organisation

- Zielgruppe
 - Vertriebsmitarbeiter
- Dauer
 - 2 Tage