

# PARLA<sup>®</sup>-Trainings 2014

## Preisverhandlungen gewinnen Mit Schlagfertigkeit und überzeugenden Preistaktiken

### Ziele

Nur wenn Sie für Ihre Leistung auch einen angemessenen Preis vom Kunden bekommen, ist der Kunde für Sie rentabel und langfristig interessant. Hat sich der Kunde einmal daran gewöhnt, Kampfpreise von Ihnen zu bekommen, möchte er diese auch immer wieder haben bzw. verlangt nach mehr. Tun Sie sich das nicht an!

Nutzen Sie Ihre Chance! Behandeln Sie Einwände so, dass sie den Kunden emotional abholen und logisch mitführen. Bauen Sie eine tragfähige Brücke zu Ihren Kunden, die für Ihre Kunden wie auch für Sie gewinnbringend ist, denn „Ein Einwand ist nicht immer eine Wand, er kann auch eine Brücke sein.“ (indisches Sprichwort)

### Ihr Nutzen

Sie gewinnen Sicherheit im Umgang mit Einwänden. Sie erfahren, wie Sie im richtigen Moment das Verkaufsgespräch zum Abschluss führen. Dadurch steigern Sie Ihre Verkaufserfolge.

### Inhalte

- Rabatte machen süchtig – Die subjektive Preis-Leistungswahrnehmung des Kunden
- Argumentations-Know-how: Kunden vom Preis auf Ihre Serviceleistung lenken
- Kunden-Motive erkennen – Was ist dem Kunden wichtig
- Unterschiedliche Preisverhandlungsstrategien effektiv einsetzen
- Preis-Attacken gekonnt abwehren
- Kaufentscheidung – Vorwände und die wirklichen Wünsche des Kunden
- Nachlässe hochwertig verkaufen
- Seien Sie wachsam – Schwache Momente im Verkaufsprozess
- Schwierige Preisverhandlungen sicher und souverän führen
- Kaufsignale erkennen – Voraussetzungen für den Abschluss
- Direkte Abschlussfrage und andere Abschlusstechniken
- Angst vor dem Abschluss – In Teilabschlüssen zum Erfolg
- Stolperfallen beim Verhandeln und beim Abschluss vermeiden

### Methoden

Input und Impulse durch den Trainer, Austausch und Diskussion, Trainieren von Gesprächssituationen mit Feedback, hoher Lerneffekt durch Videoanalysen, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit.

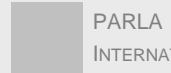
### Seminarleiter

Joachim Wunderlich, Organisationsberater mit mySAP<sup>®</sup> HR

- geb. 1971, Bereichsleiter PARLA-SALES
- seit über 10 Jahren Trainer für Führungskräfte, gewerbliche Mitarbeiter und Vertriebsmitarbeiter, Business-Coach und Hörbuchautor
- Studium der Pädagogik, EFQM-Assessor, Ausbildung zum Online-Moderator, Train-the-Trainer-Ausbildung
- Leiter Außendienst Vertrieb, Verkaufs-Auditor und Projektmanager



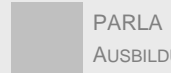
PARLA



PARLA  
INTERNATIONAL



PARLA  
SALES



PARLA  
AUSBILDUNG

### Datum

10.-11. Dezember 2014

### Ort

Hotel im Zentrum  
Heidelbergs

### Dauer

1 Tag; 10-18 Uhr  
2. Tag; 09-17 Uhr

### Seminarleiter



Joachim Wunderlich

### Teilnehmeranzahl

max. 8 Teilnehmer/innen

### Investition

990 EUR zzgl. MwSt.

### Zielgruppe

Verkäufer, technische  
Verkaufsberater, Innen- und  
Außendienstmitarbeiter