

Der Dritte der 3

Letzte Aktualisierung Dienstag, 10. Februar 2009

Ist es die Angst vor einem „Nein“, die den Verkäufer daran hindert, Preise zu nennen und „nach der Unterschrift“ zu fragen? Und was passiert danach? Teilnehmer lernen

- Strategien für Preisverhandlung und Vertragsabschluss,
- sieben Einstellungen, die erfolgreichen Verhandlungen entgegenstehen, zu erkennen und zu verändern,
- überzeugende Gesprächstechniken,
- symmetrische Beziehungsstrukturen aufzubauen,
- Kundenbedürfnisse realistisch wahrzunehmen,
- Strategien, um selbst gelassen zu bleiben,
- Regeln der Konfliktentstehung, Konfliktbewältigung und Konfliktvermeidung zu beherrschen,
- eigene Einstellungen, die sachlichen Umgang mit Beschwerden ausschließen, zu verändern.

Nutzen für Teilnehmer

- Sie fühlen sich weniger beansprucht.
- Sie bleiben auch im entscheidenden Moment souverän.
- Sie führen Ihre Kunden zielsicher zum Vertragsabschluss.
- Sie sind selbstsicherer und gelassener im Umgang mit Kundenbeschwerden.
- Sie können Effekte Ihres Verhaltens gezielter steuern.
- Sie erzielen die gewünschte Wirkung Ihrer Verhandlung.
- Sie treten im Gespräch authentisch und souverän auf.
- Sie erreichen Ihre Zielsetzungen ohne kostspielige Konzessionen.

Nutzen für Unternehmen

- Umsatzsteigerung.
- Mehr Neukunden und Geschäftsabschlüsse.
- geringere Zugeständnisse bei Preisverhandlungen.
- bisher unzufriedene Kunden werden zu Referenzkunden.
- Kosten für Nachbesserungen werden gesenkt.
- Die Servicequalität des Unternehmens steigt.

Dauer: 3 Tage Anfrage bzw. Anmeldebogen hier herunterladen.