

Preise erfolgreich verteidigen

MEIERHOFER
UND PARTNER

CONSULTING
TRAINING
COACHING

Trotz Preisdruck mehr Marge!

Heute entscheidet allein der Preis! Diese Aussage hört man immer öfter. Wie kann man trotz steigendem Konkurrenzdruck seine Preise verteidigen und erfolgreich verkaufen?

Natürlich gibt es keine einfachen Patentrezepte. Um Preise erfolgreich zu verteidigen gilt es mehrere Ansatzpunkte und Aspekte zu beachten. Wenn es zu den eigentlichen Preisverhandlungen kommt, wird die Verhandlungstechnik entscheidend. Preise verteidigen beginnt jedoch bereits viel früher: Haben wir die zentralen Wünsche und Bedürfnisse des Kunden erkannt und eine passende Lösung offeriert? Konnte das Vertrauen des Kunden gewonnen und eine Beziehung aufgebaut werden?

Preise erfolgreich verteidigen steht und fällt mit der entsprechenden Einstellung: Sind wir überzeugt vom Mehrwert und Nutzen unseres Angebots oder gehen wir davon aus, dass die Konkurrenz gleich gut (oder noch schlimmer sogar besser) ist? Können wir die Zusatznutzen in Bezug auf die Kaufmotive und Bedürfnisse des Kunden überzeugend argumentieren?

Im Rahmen dieses Schulungstages wird aufgezeigt und trainiert, wie trotz Konkurrenzdruck die Preise und damit die Marge erfolgreich verteidigt bzw. (wo möglich) sogar verbessert werden können.

Inhalte und Lernziele

Preise verteidigen: Bedeutung und Notwendigkeit

- Auswirkungen der Rabatte auf Umsatz und Marge
- Hebelwirkung der Rabatte
- Preisgestaltung: Typische Fehler und Chancen
- Bei welchen Kunden und bei welchen Produkten können wir unsere Preise (und damit die Margen) optimieren

Erfolgreiche Gesprächsführung

- Die Basisformel des Verkaufs ($S > V > N > P$)
- Systematik der Gesprächsführung
- Aufbau von Vertrauen und Stärkung der Beziehungsebene
- Effiziente Fragetechnik und aktives Zuhören
- Feststellung des Bedarfs und der Kaufmotive
- Erarbeiten von Produkt-Nutzen-Ketten und Überzeugungseinheiten
- Mehrpreise argumentieren und verteidigen können
- Zielgerichtet und konkret abschliessen

Erfolgreich nachfassen und verhandeln

- Die Bedeutung und Steuerung der eigenen Einstellung
- Angebote nachfassen: Preis weder direkt (Wo stehen wir?) noch indirekt (Wie sieht es aus?) ansprechen
- Verhandlungstechnik: die typischen Fehler, die wichtigsten Grundsätze
- Zu teuer: Wie kommen wir vom Preis weg
- Kein Nachlass ohne Gegenleistung des Kunden
- Wie bereiten wir uns auf Verhandlungen vor

Nutzen

Mit diesem Trainingstag werden Sie

- erkennen, wie stark Rabatte die Marge und Rentabilität beeinflussen,
- die Beziehungsebene zu Ihren Kunden gezielter aufbauen und stärken,
- lernen, wie Sie bei Rabattforderung des Kunden (Was können Sie noch machen?) das Gespräch in eine andere Richtung lenken und Nachlässe vermeiden,
- Ihre Verhandlungstechnik überprüfen und verbessern und damit
- Ihre Preise erfolgreicher durchsetzen und verteidigen.

Trainer

Das Training wird geleitet von Lukas Meierhofer. Er ist seit 1999 selbständiger Trainer und Coach in Verkauf und Führung sowie Mitglied des internationalen **INtem-**Netzwerkes.

Berufliches Erfahrungsspektrum:

- Studium der Volks- und Betriebswirtschaft (Dr.rer.pol.)
- 3 Jahre Assistent am BWI der Uni Basel mit Lehrauftrag und Schulungsmandaten
- 4 Jahre Führungs- und Kommunikationstrainer bei Sandoz (heute Novartis)
- 12 Jahre diverse Führungsfunktionen (Leiter Profitcenter mit internationaler Verkaufsverantwortung, Geschäftsführer, Geschäftsbereichsleiter)

Durchführung

Termin: 12. September 2017, 08.00 - 17.00

Ort: Sorell Hotel Arte, 8957 Spreitenbach (Tel. 056 418 42 42)

Kosten: CHF 650 pro Teilnehmer (exkl. Mehrwertsteuer), inkl. ausführliche Unterlagen mit Arbeits- und Verpflichtungsblättern zur Umsetzung der Trainingsziele und persönliche Checklisten zur Selbstkontrolle, das Buch „Verkaufen heißt verstehen: Den Kunden. Das Handwerk. Sich selbst“ von Lukas Meierhofer zum nachlesen und vertiefen, Mittagessen und Pausengetränke.

MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16
CH-8005 Zürich

www.meierhofer-partner.ch

Tel +41 43 960 30 11
Fax +41 43 960 30 12

info@meierhofer-partner.ch

Anmeldeformular

Wir interessieren uns für den Trainingstag **Preise erfolgreich verteidigen!**

Firma	
Adresse	
PLZ/Ort	
Kontaktperson	

Für diesen Trainingstag vom 12. September 2017 in Spreitenbach **melden wir folgende Teilnehmer an:**

Name, Vorname	E-Mail

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Einsenden an: MEIERHOFER UND PARTNER
Giessereistrasse 16
8005 Zürich
Fax 043 960 30 12

Zahlungsbedingungen:

100% bei Anmeldung. Bei Absage durch den Teilnehmer verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich gestellt werden.