

Preise erfolgreich verteidigen

MEIERHOFER
UND PARTNER

CONSULTING
TRAINING
COACHING

Inhalte und Ziele des Impulsprogramms

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

- Systematik der Gesprächsführung (5-Phasen-Schema)
- 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

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