

# 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

- Die Basisformel des Verkaufs ( $S > V > N > P$ )
- Systematik der Gesprächsführung
- Aufbau von Vertrauen und Stärkung der Beziehungsebene
- Effiziente Fragetechnik und aktives Zuhören
- Vom Produktmerkmal zum Kundennutzen
- Erarbeiten von Produkt-Nutzen-Ketten und Überzeugungseinheiten
- Zu teuer: Einwand oder Vorwand?
- 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
- Zu teuer: Wie kommen wir vom Preis weg?
- Verhandlungstechnik: die typischen Fehler, die wichtigsten Grundsätze
- Kein Nachlass ohne Gegenleistung des Kunden
- Preisverhandlungen mit Einkäufern
- Wie bereiten wir uns auf Verhandlungen vor

## MEIERHOFER UND PARTNER

Giessereistrasse 16

CH-8005 Zürich

[www.meierhofer-partner.ch](http://www.meierhofer-partner.ch)

Tel +41 43 960 30 11

Fax +41 43 960 30 12

[info@meierhofer-partner.ch](mailto:info@meierhofer-partner.ch)