Preisargumentation und -verteidigung im Vertrieb

Zielgruppe

Mitarbeitende im Kundenkontakt

Teilnehmende

Mitarbeitende aller Ebenen

Essenz

„Der Preis für das Produkt ist im Verhältnis zu Wettbewerbern zu hoch!“. Der Preis ist ein sensibles Detail und oftmals ein Hindernis, wenn man die Kunden vom Kauf überzeugen will. Nicht selten geraten ADM/KAM in die Verteidigungs- und Rechtfertigungshaltung und der Einwand des Kunden führt zu Stress. In diesem Training geht es darum, Techniken und Taktiken anzuwenden, um den Preis als akzeptabel und angemessen darzustellen und eine Preisdiskussion zu vermeiden.

Methodik

Trainer-Input, Einzel-, Partner-, Gruppenarbeit, Gesprächsübungen, Diskussion, Fallarbeit, Reflektieren in der Gruppe

Module

180 Minuten

Seminarinhalt

Sachliche und psychologische Hintergründe der ADM/KAM und Kunden beim Preis

- Mentale Vorbereitung, ein wichtiger Schritt zum Erfolg
- Die selbsterfüllende Prophezeiung vermeiden
- Was ist die größte Angst des Kunden?
- Ist der zu hohe Preis Einwand oder Vorwand?

Rhetorische Werkzeuge zur Preisargumentation und -verteidigung

- Warum Grenzsignale so wichtig sind
- Was wir vom Neandertaler lernen können
- Kein Entgegenkommen ohne Gegenleistung
- 20 Techniken & Taktiken um Preise zu verteidigen und eine Preisdiskussion zu vermeiden

Praxissimulation