

Verkaufen ohne Rabatte

- die erfolgreiche Preisverhandlung im Handwerk -

Stellen Sie sich in Preisverhandlungen oft die Frage: Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen?

Viele Handwerker haben Angst vor den Aussagen der Kunden wie: „Sie sind zu teuer!“, „Was geht denn am Preis noch?“ oder „Ihr Wettbewerber liegt 10 % unter Ihrem Preis“. Die meisten Handwerker sind der festen Überzeugung, dass man dem Kunden einen Rabatt geben muss, wenn er diesen fordert, weil er sonst nicht kauft. Es ist umgekehrt.

Der Kunde, der einen Rabatt fordert, ist kaufbereit. In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie das herausfinden. Heiko T. Ciesinski erklärt die psychologischen Hintergründe, warum Kunden und Einkäufer bluffen und einen Rabatt fordern. In 3 von 4 Fällen ist dieser Rabatt nicht nötig, denn einem Kunden, der sowieso kauft, brauchen Sie keinen Rabatt zu geben.

Im Praxis-Training erfahren Sie, wie die professionelle Preisverhandlung läuft. Sie durchschauen die Tricks von Rabatt fordernden Kunden und Einkäufern, kennen die psychologischen Hintergründe und bleiben künftig bei Ihrem NEIN. Dafür nehmen Sie einen Gesprächsleitfaden mit nach Hause.

Themen:

- Das Problem in der Preisverhandlung
- Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen?
- Wie Sie herausfinden, ob der Kunde blufft
- Warum der Kunde blufft
- Warum der Preis nicht entscheidend ist
- Was es kostet, wenn Sie „nur 2 % Skonto“ geben
- 3 Gründe, warum wir glauben, dass der Preis entscheidend sei
- Warum der Kunde niemals das Produkt kauft
- Die wahren Motive der Einkäufer und Kunden
- Wie Sie Ihren Angebotspreis durchbringen – ohne einen Rabatt
- So blufft der Einkäufer – die Tricks der Einkäufer oder deutlicher: die Lügen der Einkäufer
- So bekommen Sie den höchstmöglichen Preis durch

Dozent:

Heiko T. Ciesinski, Kommunikationsexperte und Unternehmens-Coach

Arbeitsform:

Lehrgespräch, Praxisbeispielen, Einzel- und Gruppenarbeit und Praxis-Übungen

Fördermöglichkeit:

Bildungsscheck NRW, Bildungsprämie

Termin: 23. Juni 2021
15. September 2021

Dauer: 1 Tag

Zeiten: 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Preis: 375,- € (inkl. Mittagessen, Getränke und Lehrunterlagen)

Ansprechpartnerin:

Claudia Koppers, 02865 6084-11
c.koppers@akademie-des-handwerks.de

Verbindliche Anmeldung per Fax an: 02865 6084-10 oder online unter www.akademie-des-handwerks.de

zum Seminar „Verkaufen ohne Rabatte - die erfolgreiche Preisverhandlung im Handwerk“

Termin:	_____	Bemerkungen:	_____
Rechnung an:	_____		_____
Rechnung:	<input type="checkbox"/> per Mail	<input type="checkbox"/> per Post	_____
Teilnehmer:	_____		
Straße:	_____		
PLZ / Ort:	_____		
e-Mail:	_____		
Telefon-Nr.:	_____		
Geburtsdatum:	_____		
Branche:	_____	Betriebsgröße:	_____

		EZ p. P.	DZ p. P.
Übernachtung			
Schloss	(DU, WC, Digital-TV)	<input type="checkbox"/> € 74,00	<input type="checkbox"/> € 54,00
Vorbürg	(DU, WC, Digital-TV)	<input type="checkbox"/> € 74,00	<input type="checkbox"/> € 54,00
Gästehaus	(DU, WC)	<input type="checkbox"/> € 50,00	<input type="checkbox"/> € 37,50
Frühstück	€ 14,00	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Nein
Übernachtung vom _____ bis _____			