

1918 Souverän im Preisgespräch

Den Nutzen in die Waagschale

Gute Verkäufer wissen: Das Preisgespräch ist eine Königsdisziplin. Hier entscheidet sich, ob ein Geschäft zustande kommt und wie lukrativ der Auftrag ist. Lernen Sie im Seminar „Souverän im Preisgespräch“, den Kundennutzen klar in die Waagschale zu werfen und dafür auch den gerechtfertigten Preis zu erzielen.

Die Zielgruppe:

Verkäufer im Außen- und Innendienst.

Die Inhalte:

- Billiganbietern die Stirn bieten und trotz hohem Konkurrenzdruck am Markt bestehen.
- Das eigene Produkt wertig darstellen und im passenden Preis – Leistungsverhältnis verkaufen.
- Mit der P-I-P Methode sicher und selbstbewusst bei Preisdiskussionen auftreten.

Die Trainingsmethoden:

Neben hilfreichen theoretischen Inputs wird die Situation „Preisgespräch“ individuell für jeden Kunden durchgespielt.

Hinweis:

1923 Einzelcoaching für Verkäufer

Nach dem Seminar maßgeschneidert für Sie

Im Anschluss an Kurse und Seminare bietet Ihnen das WIFI individuelles, weiterführendes Coaching. Nutzen Sie die Gelegenheit, die eigene Verkaufssituation punktgenau zu analysieren und konsequent am Ausbau Ihrer Stärken zu arbeiten. Erfahrene Trainer erarbeiten mit Ihnen alle Phasen im Verkaufsprozess. Immer hautnah an der Praxis. Auf Wunsch begleitet Sie Ihr Trainer auch zum Kunden, um später gemeinsam mit Ihnen Ihren Auftritt zu analysieren.

Termin und Preis auf Anfrage.



Kursbuchung und weitere Details unter **1918** im WIFI-Kundenportal:
www.wifi.at/ooe