



cpi

Weiterbildung für nachhaltiges Dämmen

Ein Angebot von Saint-Gobain ISOVER AG,
Ihrem Partner für energieeffizientes Bauen

Informationen und Kursprogramm unter
www.cpisover.ch

Preise erfolgreich verteidigen

Ort
Campus Sursee (LU)

Termin
Donnerstag, 5. November 2009

Dauer
9.00–16.30

Teilnehmerzahl
20 bis 30 Personen

Kosten
220.– Franken

Anmeldung
bis 15. Oktober 2009

Die Preisverhandlung ist für den Verkäufer besonders in der aktuellen Konjunkturlage einer der schwierigsten Momente im Verkaufsgespräch; Preisverhandlungen und Rabattwünsche nehmen tendenziell zu.

Hier setzt das eintägige Seminar «Preise erfolgreich verteidigen» an. Es werden Techniken vermittelt, mit denen Sie Ihre Preise und Konditionen besser durchsetzen können. Sie lernen, Kunden hinsichtlich ihrer Rabattmentalität richtig einzuschätzen und durch das Erkennen von Signalen das Verkaufsgespräch in Ihrem Sinne zu lenken.

Neben theoretischen Grundlagen stehen praktische Übungen wie Rollenspiele sowie das konkrete Durchführen von Verhandlungsgesprächen im Mittelpunkt. Per Videoschulung werden individuelle Strategien der Preisverteidigung trainiert. Dadurch verfügen die Teilnehmenden am Ende des Seminars über ein effektives Instrumentarium, das Kunden geschickt und nachhaltig von der Angemessenheit des jeweiligen Preises überzeugt.

Ziele

Das Seminar zur Preisverteidigung unterstützt Sie bei der richtigen Einschätzung des Kunden, es ermöglicht Ihnen die Durchsetzung Ihrer Preise und leistet einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Sicherung Ihrer Margen und Gewinne.

Themen

Vorbereitung der Verhandlung
Goldene Regeln der Verhandlung
Anwendung der erlernten Grundlagen anhand von drei Fallbeispielen, Analyse im Plenum

Referent

Michel Fontana ist seit 1985 selbständiger Verkaufstrainer mit Spezialisierung in Entwicklung und Transfer von Know-how auf dem Gebiet des Verkaufs.

Zielpublikum

Der Kurs richtet sich an Geschäftsführer, leitende Angestellte und Verkäufer von Produktionsbetrieben und Firmen des Baustoffhandels.