



Erfolgreich verkaufen mit MEHRWERT - Strategien für erfolgreiche Preisverhandlungen -

**Das wahrscheinlich einzige Mittel
wie Verkäufer in harten Gesprächen ihre Position halten können**

Die wichtigsten Lernziele auf einen Blick

- Verhandlungsstrategien für schwierige Verhandlungen planen
- Überwindung eigener psychologischer „(Preis-) Barrieren“
- Schwierige Preisgespräche effektiv vorbereiten
- Preis-Wert-Argumente überzeugend entwickeln und vortragen
- Engpass-Situationen in Preisgesprächen erfolgreich meistern

Hintergrund

Überdurchschnittliche Umsätze zu guten Preisen erzielen in der Zukunft nur noch Verkäuferpersönlichkeiten, die Kunden individuell beeinflussen können, neue Wünsche und Ziele in der Zusammenarbeit mit ihren Kunden kreieren und so die Konkurrenz ausschalten. Verkäufer, die neue Denkweisen und Strategien beherrschen, verschaffen sich im Verkaufsalltag eine spezifische persönliche Wettbewerbsüberlegenheit.

In diesem Seminar wird bewusst dem Gefühl entgegen gewirkt, als Verkäufer in harten Verkaufsverhandlungen unterlegen zu sein und sich mit Tricks durchlaviern zu müssen.

Die in diesem Seminar aufgezeigte Argumentationsführung kommt von „innen heraus“ und unterscheidet sich grundlegend von bisherigen, eher unflexiblen Argumentationsstilen.

Der Trainer

Lothar Stempfle studierte Betriebswirtschaft. Er arbeitete langjährig im Außendienst sowie in Führungspositionen im Verkauf, bevor er sich als Verkaufstrainer selbstständig machte. Er verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in der Verkäuferausbildung und zählt in Deutschland zu den Spitzen-Verkaufstrainern.



Lothar Stempfle gilt als Deutschlands bekannter Preisverhandlungs- und Mehrwert-Experte.

www.Vertriebsentwicklung.de

Die Themen im Überblick

Vorbereiten schwieriger Gespräche

- Abhängigkeiten zwischen Preis, Leistung und Qualität
- Analyse des Mehr-Wert-Potenzials
- Betriebswirtschaftliche Notwendigkeiten für bestimmte Preishöhen
- Vom Mehr-Wert zum Mehr-Preis im Verkaufsgespräch
- Stärkung des Preis-/Wertbewusstseins des Kunden

Überwinden eigener psychologischer „Barrieren“ bei schwierigen Preisgesprächen

- Bedeutung der eigenen „Preissolidarität“
- Richtiger Umgang mit dem Preis als mentale Hemmschwelle
- Überwinden innerer Preisblockaden
- Preisverhandlungssituation und das berufliche Selbstverständnis des Verkäufers

Planen der Verhandlungsstrategie für schwierige Preisgespräche

- Bedeutung des Gesprächseinstiegs für den Verlauf der Preisverhandlung
- Optimale Steuerung des Gesprächs in Richtung „hohe Auftragswahrscheinlichkeit“
- Professionelle Kundenanalyse (die Welt des Kunden)
- Analyse der tatsächlichen individuellen Bedürfnisse, Wertvorstellungen und Motivation
- Differenzierung und Positionierung spezifischer USPs
- Mehrwertorientierte Präsentation
- Das verkaufende Preis-Wert-Verhältnis
- Techniken Gesprächspartner zu einer hochwertigen Haltung zu führen

Verhandlungen um den Preis

- Taktisch richtiger Zeitpunkt für die Preisnennung
- Reaktion auf vorzeitige Kundenfragen nach dem Preis
- Richtiges Reagieren und Argumentieren bei Standardeinwänden
- Analyse möglicher Kaufwiderstände des Kunden
- Methode der Preis-Wert-Relativierung im Verkaufsgespräch

Bewährte Argumentationsstrategien in „Engpass-Situationen“

- Richtiges Verhalten bei der Diskussion von Konkurrenz-Angeboten
- Argumentationsführung nach der „Salamitechnik“
- Verhandlungsstrategien bei der Konfrontation mit Dumpingpreisen
- Reagieren bei überzogenen Rabatt- und Nachlassforderungen
- Richtiges Verhalten bei Kundendrohungen
- Erfolgreiche Führung schwieriger Preisverhandlungen mit professionellen Einkäufern und mit Einkaufsgremien

Stempfle

Unternehmensentwicklung durch Training



Herdweg 13
74235 Erlenbach
Tel: 0 71 32 / 34 15 0 0
Fax: 0 71 32 / 34 15 0 29

info@stempfle-training.de
www.stempfle-training.de
www.BoxDichDurch.de