

DER PREIS MACHT SCHWEISS!

«Viel zu teuer!» oder «Da müssen wir aber noch mit dem Preis runter!» Ein Vortrag über die ständige Preisdiskussion, die manchen Verkäufern tennisballgrosse Schweissperlen auf die Stirn treibt. Schwitzen – lieber am Strand.

Welche Fragen werden beantwortet:

- · Wie relevant ist der Preis wirklich?
- Wie und wann sollten wir Preise effektiv nennen?
- Wo begehen viele Verkäufer Fehler?
- Und wie verhalten sich Marke, Emotionen und Preis im Verhältnis zueinander?
- Äpfel mit Birnen... wie ging das nochmal?
- Und warum zögern viele Verkäufer, wenn Sie den Preis nennen müssen?

Inhalte / Kernbotschaften:

- Der Coca-Cola-Pepsi-Effekt. Bekannte Marken haben hohe Preise. Wir schauen, was Marken in unseren Köpfen auslöst und wie das unsere Entscheidung beeinflusst.
- Die 2 wichtigsten Regeln der Preisverhandlung. Wenn nichts mehr geht... dann folgt die Preisverhandlung. Doch das will geübt und vor allem vorbereitet sein.
- Das Preisverhandlungsmodell ROPA. Ein Modell, das im Nachhinein betrachtet simpel, logisch und einfach klingt. Doch die einfachen Dinge sind oft die Schwierigsten.
- Die 4 Schritte der Einwandbehandlung. Phase 5 im Verkaufsprozess, die Einwandbehandlung. Wir schauen die Schritte in dieser Phase an und was das mit Push-Pull Relation zu tun hat.

Dauer des Vortrags: 45-75 Minuten. Wir passen uns Ihrem Programm an.

