



Exklusiv

für Unternehmer, Geschäftsführer und
Führungskräfte aus dem TOP-Management

Pokern ohne zu betrügen - Harte Preisverhandlungen erfolgreich führen

am 25.03.2010
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Hotel Kaiseralm
Fröbershammer 31
95493 Bischofsgrün

mit Cristina Fischer

„Sie sind zu teuer“, „... am Preis müssen Sie noch was machen“, „Ihre Kosten sind zu hoch, ...“ wer kennt sie nicht, diese ernüchternden Feststellungen des potenziellen Auftraggebers? Während die einen hier bereits mental und verbal k. o. sind, beginnt für Preisverhandlungsmarathon-Profis das Spiel und Pokern um Vorteile, Ziele und Interessen. Wenn auch Sie dem Preiskampf erfolgreich trotzen, Ihr Argumentationsgeschick um psychologisches Know-how und taktisches Kalkül erweitern wollen, werden Sie in diesem Seminar das strategische Rüstzeug für Ihre Preisverhandlungserfolge erwerben.

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351/8322422
über Internet www.rkw-sachsen.de
als E-Mail wr@rkw-sachsen.de

Anmeldung zum Exklusiv-Seminar 72-0078
Pokern ohne zu betrügen
am 25.03.2010

Vor- und Zuname Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte

E-Mail..... Datum/Unterschrift

Ihr Nutzen

Sie wollen mehr, als nur „über den Preis“ verkaufen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Sie bei harten Preisverhandlungen taktisch argumentieren und Ihre Preise durchsetzen. Von der Vorbereitung über das Verhandlungsgespräch bis zu wirtschaftlich gesunden Geschäftsabschlüssen lernen Sie die fairen und unfairen Spielarten der Preisverhandlungen kennen, können im Anschluss psychologisch gekonnt kontern und die gute Beziehung zum Kunden ausbauen.

Methodik

Impulsvortrag, Einzel- und Gruppenübungen, Moderations- und Kreativitätsmethoden, Rollenspiele

Inhalte

§ Standortbestimmung

In welchen Konkurrenzrahmen sind Ihre Produkte und Dienstleistungen eingebettet?

§ Preisbildung auf dem Prüfstand - die Psychologie des Preises

§ Vor der Preisverhandlung

Fixieren der Kompromisszone

Mentale Vorbereitung

§ Preisverhandlungen eingebunden in das Verhandlungs-/Verkaufsgespräch

Emotionen bewusst steuern

§ „Worst-Case-Szenarien“ in der Preisverhandlung

13 Verhandlungstaktiken auf dem Prüfstand

§ Erfolgreicher Umgang mit unterschiedlichen Verhandlungspartnern

Psychologie und Dialektik bei Preisverhandlungen

§ Erprobte Methoden der Preisargumentation

Verbalakrobatik oder das gekonnte Umdeuten des „zu teuer“

Motive des „zu teuer“ erforschen – Preiseinwände isolieren – Vereinbarung treffen – Abschlussignale setzen, erkennen und nutzen

§ Wirtschaftlich erfolgreiche Geschäftsabschlüsse erzielen

§ Beziehungsmanagement: nach der Preisverhandlung ist vor der Preisverhandlung

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen, Imbiss und Pausenversorgung

360,00 € zzgl. ges. MwSt.

Fragen zum Seminar 72-0078 beantworten Ihnen

Christine Brodauf 0351/8322338

Ramona Laudel 0351/8322331

Anmeldungen

Sichern Sie sich Ihren Platz und faxen Sie uns Ihre Anmeldung. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Teilnehmerkarte und eine Wegbeschreibung. Die Rechnung schicken wir Ihnen nach der Veranstaltung, bei mehrtägigen Veranstaltungen nach dem 1. Tag.

Kostenfreie Stornierungen sind bis 5 Werktage vor Veranstaltungsbeginn möglich. Die Veranstaltung muss ausfallen? Wir benachrichtigen Sie so früh wie möglich. Zahlen müssen Sie selbstverständlich nichts. Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der RKW Sachsen GmbH.

Übernachtungshinweise erhalten Sie mit der Wegbeschreibung, notwendige Buchungen nehmen Sie bitte selbst vor.

RKW Sachsen GmbH
Freiberger Straße 35
01067 Dresden