

Preis- und Abschlussverhandlungen effektiver führen

1-Tages-Training für Vertriebsprofis, Einkäufer und Führungskräfte

1. Regeln der Verhandlungstechnik trainieren

- Einkäufertaktiken kennen und kontern
- Methoden der Preisverteidigung einüben
- Der verhandlungstaktisch richtige Angebotspreis
- Die Zeit als Verbündeten nutzen
- Nachlässe taktisch klug einsetzen
- Der "äußerste und endgültige" Preis
- Verhandlungstechnische "Sackgassen" überwinden
- Rollenspiele für typische Verhandlungsfälle

2. Preisverhandlungen mit Entscheidern führen

- Praxis-Verhandlungsfälle vorbereiten
- Angebotsalternativen erarbeiten
- Gezielt fragen – aktiv zuhören
- Preisdrückermethoden abwehren
- Harter Preisdruck: Widerstand analysieren
- Weicher Preisdruck: Kaufsignale nutzen
- Fall: Konkurrenz bietet billiger an: Regeln + taktische Tipps
- Im Abschluss sicherer und suggestiver vorgehen

3. Kritische Verhandlungssituationen in den Griff bekommen

- Mit Provokationen gelassen umgehen
- Persönliche Kritik abwehren
- Auf Bluff und Falschinformation taktisch überlegt reagieren
- Die eigene Preiserhöhung als Verhandlungsfall
- Wenn der Auftrag verloren zu gehen droht – Optionen kennen
- Fall: Preisunterbietung abwehren
- Argumentation gegenüber Billiganbietern
- Kunde droht mit Abbruch der Geschäftsbeziehung