convince
erfolgreich überzeugen

Gewinne statt Rabatte

Mehr Ertrag durch psychologisch effektive Preisverhandlung

14. September 2023 in Frankfurt
27. September 2023 in Wien

Das Seminar für alle, die sich in Preis- und Konditionsgesprächen noch besser durchsetzen wollen

Sind Preise ein wesentliches Thema für Sie und Ihre Kunden? In den meisten Branchen ist es so. Aber muss das so sein? Kunden kaufen im Prinzip keine Preise, sondern ein Produkt oder eine Dienstleistung und vor allem den Nutzen oder Wert, den sie damit verbinden. So gesehen sollte das der Fokus im Vertrieb sein. Es gibt viele Möglichkeiten das zu erreichen und gleichzeitig den Preis so zu verpacken, dass er aus dem Mittelpunkt rückt. Das hat sehr viel mit psychologischen Aspekten zu tun. Nicht der Preis, sondern unser Denken entscheidet darüber, ob wir etwas als billig oder als (zu) teuer empfinden. Lernen Sie die psychologischen Preishebel in der Preisverhandlung richtig anzusetzen und diese für sich zu nutzen!

Wie Sie mit praktisch anwendbaren Strategien Ihre Preisverhandlungen noch erfolgreicher abschließen können und so Ihre Rabatte reduzieren und die Deckungsbeiträge und Gewinne erhöhen, lernen Sie in diesem Seminar.

Seminarinhalte

- Warum es „zu teuer“ nicht gibt
- Wie Sie eigene mentale Preisblockaden überwinden
- Wie Sie Preise psychologisch richtig festlegen
- Wie Sie den Wert aufbauen, statt den Preis zu reduzieren
- Wie Sie Preise kundengerecht „verpacken“ und kommunizieren
- Wie Sie die entscheidenden Regeln der Preispsychologie in Ihrem Pricing anwenden
- Was Sie tun können, um Preiseinwände nicht aufkommen zu lassen
- Wie Sie die Psychologie zu Ihrem Vorteil in der Preisverhandlung nutzen können
- Wie Sie mit dem System der „6-Stufen im Preisgespräch“ bessere Margen erzielen
- Wie Sie Ihre Deckungsbeiträge erhöhen, ohne die Kunden im Preisgespräch zu verärgern
- Wie Sie auf Preiseinwände des Kunden erfolgreich reagieren
- Was „Quid pro quo“ bedeutet und wie Sie diese Regel gewinnbringend einsetzen
- Worauf Sie in Preisverhandlungen besonders achten müssen

Ihr Programm inkludiert

- ✓ 1-tägiges Intensivseminar mit Preisexperte Mag. Roman Kmenta, Preisexperte
- ✓ 1-stündiges Webinar 6-8 Wochen nach dem Seminar
- ✓ 1:1 Feedback bei der Bearbeitung Ihrer individuellen Praxisfälle
- ✓ Praxistaugliche Unterlagen und Checklisten
- ✓ Übung praxisnaher Verhandlungsszenarios in Kleingruppen
- ✓ Praxisratgeber „Zu teuer – 118 freche, humorvolle, überzeugende und profitable Antworten auf Preiseinwände“
- ✓ Buch „Nicht um jeden Preis – Mehr Gewinn, mehr Wert, mehr Freude im Business“
- ✓ Exklusiver Rahmen mit maximal 12 Teilnehmern

Ihre Investition beträgt € 750 / Teilnehmer exkl. Ust.

... ein Investment, das sich ganz einfach bereits beim nächsten Preisgespräch für Sie rechnet!

Kmenta OG **A**-2540 Bad Vöslau, Forstnergasse 1 **T**: + 43.676.9653324
E: office@convince.at **www**.convince.at

convince
erfolgreich überzeugen

Ihr Seminarleiter - Mag. Roman Kmenta - Preisexperte

- Preisexperte und Keynote Speaker
- Unternehmensberater für Vertrieb und Marketing und Business Coach
- Vielfacher Bestseller-Autor
- Gewinner des Trojan Marketing Award der FH Wien
- Mehr als 30 Jahre Verkaufserfahrung in 7 Ländern und 13 Branchen
- Mehrfachunternehmer, Franchiser und Gründer im Dienstleistungsbereich

Dieses Seminar ist geeignet für

Dieses Spezialseminar ist optimal für Selbstständige, Verkäufer, Verkaufsleiter, Unternehmer und alle, die Rabatte reduzieren, Preise und Konditionen besser durchsetzen und mehr Ertrag erzielen wollen.

Anmeldung

Bitte auswählen und ankreuzen: **0** 14. September 2023 / Frankfurt	**0** 27. September 2023 / Wien
Vor- und Zunamen	**Rechnungsadresse (+ UID Nr.)**
	UID Nr.
Telefon	**E-Mail**
Datum	**Unterschrift**

Seminarpreis € 750 / Teilnehmer exkl. Ust. Im Falle eines Rücktritts bis 1 Monat vor dem Veranstaltungstermin werden 50 % des Gesamtpreises verrechnet, danach 75 %. Die Nennung eines Ersatzteilnehmers ist vor Programmstart ohne Zusatzkosten möglich. Teilnahmeberechtigung erst nach vollständiger Bezahlung des Teilnahmepreises. Der Veranstalter behält sich vor das Seminar bei voller Rückerstattung etwaiger bezahlter Beträge abzusagen. Alle Preise verstehen sich exklusive Umsatzsteuer. Der Seminarpreis beinhaltet ein Mittagessen sowie Pausenverpflegung.

Anmeldung und Fragen	
GF Regina Kmenta, Veranstalterin +43-676-9653324	office@convince.at