

Komplexe beratungsintensive IT-Lösungen erfolgreich zu verkaufen, bedeutet auch in Verhandlungssituationen souverän zu agieren.

Immer öfter müssen Sie den Preis anpassen und mit Ihrem Kunden erfolgreich verhandeln.

Wie Sie in diesen Situationen selbstbewusst auftreten und Ihr Angebot ohne Nachlässe zum Auftrag bringen, vermittelt Ihnen praxisnah und mit vielen Übungen unser Impuls Workshop für IT-Unternehmen.

Preiserhöhungen beim Kunden professionell durchsetzen

Wie Sie Einwände erfolgreich behandeln und das richtige Mindset aufbauen

Diese Themen werden im Seminar behandelt:

- Der 5 Stufen Kaufprozess – eigenes Mindset zum Thema „Preisanpassung“
- Preis – Nutzen Argumentation und mein Mindset gegenüber Einwänden
- Preiserhöhungen professionell durchsetzen – die Preis-Wert Waage
- Einwandbehandlung und Kontern von Preiseinwänden – „Rabattjäger“
- Diskussionen über Preiserhöhungen trotz Software Unzulänglichkeiten
- Einwandbehandlung bei Wechselunwilligkeit
- Wie kann ich meine Bestandskunden ausbauen?
- Wie kann ich bestehende Verträge auf neue Preise anpassen

Dauer: 2 Tage

Was nehmen Sie mit?

Die Systematik für den Gesprächsablauf und viele psychologische Tricks, wie Sie richtig reagieren. Sie erhalten außerdem ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie die Gesprächstechniken noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen.

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: IT-Vertriebstraining mit Schwerpunkt Verhandlungsstrategie, Akquise und Social Media Business
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expert mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler

