

## Preise erfolgreich verteidigen

**Praxisorientiertes Intervall-Training für zielführenden und nachhaltigen Erfolg**

### **Zielgruppe**

Vertriebler, Projektleiter, Projektmitarbeiter, Berater, Aussen-, Innendienst und Personen, die in Verhandlungen eingebunden oder Anfragen für Preisreduktionen betroffen sind. Dieses Training ist sowohl für neue als auch für erfahrene Mitarbeiter und Manager geeignet (mit oder ohne vorherige Schulung).

### **Lernziele und Themen:**

#### **Preiseinwände souverän behandeln**

- *In Chancen, Potenzialen und Möglichkeiten denken*
- *Verhandlungstaktiken und gekonnte Körpersprache*
- *Klarheit mit Fragetechniken schaffen*
- *Erfolgreich im Team*

#### **Gelungene Gesprächsführung und positive Einstellung**

- *Stärkung des Selbstbewusstseins*
- *Begeistere und gewinne*
- *Gesprächsführung und Fragetechnik als Schlüssel*
- *Vorwände erkennen und gezielte Einwandbehandlung nutzen*
- *Aufbau des Argumentariums*
- *Angst vor dem NEIN*
- *Reklamationsbehandlung*

#### **Verkaufpsychologie**

- *Verhaltenstendenzen*
- *Kundentypologie; Kundentypen erkennen und zielführend kommunizieren*
- *Aufbau von nachhaltigen Kundenbeziehungen*

#### **Selbst-, Zeitmanagement und Organisation (optional)**

- *SMART(e) Ziele setzen und nachhaltig erreichen*
- *Erstkontakt, Analyse-, Argumentation-, Angebot und Abschluss-Phase*

### **Nutzen**

Unsere praxisorientierten Programme befähigen die Teilnehmenden, neues Wissen anzueignen, erfolgreiche Methoden anzuwenden und intrinsisch motiviert Herausforderungen anzugehen. In Teams, zweier Gruppen und einzeln wird der Umsetzungsprozess in Übungen trainiert und gefestigt. Es wird klar definiert, welche Punkte verbessert oder ausgebaut werden sollen. Das Resultat ist messbar, mehr Erfolg und Effizienz in der täglichen Umsetzung beim Kunden, im Projekt oder bei der Arbeit. Zusätzlich werden in Reflexions-Sessions die gemachten Umsetzungen

# Training

Mehrwert durch SAM Intervall-Training

**sales  
and  
more**

eingebraucht und in der Gruppe ausgetauscht. Neben der Anwendung von Inhalten ermöglicht dies die Überprüfung und Weiterentwicklung der individuellen Fähigkeiten.

## Kosten

Kosten sind pro Teilnehmer (exkl. MwSt.) und beinhalten die Unterlagen mit Arbeitsblättern für die Umsetzung der Trainingsziele, die Räumlichkeiten und jeweils das Mittagessen, Pausen-Snacks sowie Getränke.

## Anmeldung

Anmeldung via E-Mail an [office@salesandmore.ch](mailto:office@salesandmore.ch) oder via Anmeldeformular auf der Webpage.

## Zahlungsbedingungen

100% bei Anmeldung. Bei Absage vor Veranstaltungsbeginn verfällt die Gebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann gestellt werden. Gemäss AGB.

## Weiteres

Alle Schulungsthemen führen wir auch firmenspezifisch durch. Themenumfang und Schwerpunkte werden auf Ihre konkrete Situation und Zielsetzung abgestimmt. Interesse daran? Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme unter 044 844 04 15.



**Zielführende  
und nachhaltige **Sales Trainings**  
für Ihre Mitarbeiter!**

Weitere Informationen  
finden Sie unter  
[salesandmore.ch](http://salesandmore.ch)



**sales  
and  
more**