

Veronika Vehr

Die Experte für Erfolg erfahren - erprobt - erfolgreich

Preisfragen gekonnt beantworten – Souveränität erhöhen

Eines der wichtigsten und anspruchsvollsten Themen in jeder Branche.

Wie gelingt es Ihnen den Wert Ihrer eigenen Produkte und Dienstleistungen zu verkaufen?

Viele Studien zeigen, dass auch Verkäufer mit langjähriger Erfahrung nicht selten in's Stocken geraten, wenn es um Antworten rund um den Preis geht.

Ihr Nutzen:

Sie bauen Blockaden ab und dadurch erhöhen Sie Ihre Souveränität und Ihre Beratungskompetenz. Sie vergegenwärtigen sich die wichtigsten Erfolgsfaktoren und erweitern Ihr Repertoire zu dem Thema.

Je mehr Sie sich dem Thema stellen und je öfter Sie an der Verbesserung Ihrer Argumentationsstärke arbeiten, umso erfolgreicher werden Sie verkaufen. Verkaufen ist ja schließlich die Basis für die Existenz.

Inhalte

- Schlüsselfaktoren souveräner Preisargumentation
- Glaubenssätze, die behindern
- Positive Botschaften
- Innere Haltung
- Ein Blumenstrauß wichtigster Methoden

Zeitbedarf: 90 Minuten.

Das Thema kann behandelt werden im Rahmen:

- einer Tagung
- Führungskräftemeetings
- einer internen Versammlung/ Besprechung
- eines Kickoff
- einer Mitarbeiterrunde
- eines Auftaktes zu einer Kundenveranstaltung
- ...und vieles mehr

© V.V.C.