

Seminar „Angebote nachfassen – Preise durchsetzen“

Schreiben Sie künftig weniger Angebote und machen Sie gerade deswegen mehr Umsatz. Geben Sie weniger Preisnachlässe und setzen Sie zielsicher Ihre Preise durch.

Segment 6 des kybernetischen Schulungsmodelles

Seminarbeschreibung

So ziemlich jedes Unternehmen freut sich, wenn eine Anfrage eines Interessenten kommt, der um ein Angebot bittet. Grundsätzlich ist das auch etwas sehr positives. Die Gefahr liegt jedoch darin, dass viele Unternehmen darauf hin einfach ein Angebot schicken. Das führt oft dazu, dass zahllose Angebote unterwegs sind, deren Erstellung übrigens in der Summe recht viel Geld kostet, jedoch zu wenig Umsatz generiert wird. Dieses Seminar wird Ihnen helfen, künftig nur noch dann Angebote zu schreiben, wo es nicht anders geht. Zudem lernen Sie, wie Sie so nachfassen, dass aus den ausstehenden Angeboten auch Umsatz wird – Umsatz zu den von Ihnen angestrebten Preisen!



Ihr Nutzen

Mit diesem Seminar werden Sie künftig deutlich weniger Angebote schreiben und die Angebote die Sie schreiben viel öfter in Umsatz umwandeln. Sie lernen Techniken mit denen Sie auch in harten Verhandlungen Ihren Preis durchsetzen und gemeinsam mit Ihrem Kunden einen positiven Abschluss herbeiführen. Zudem wird es Ihnen mit den gelernten Techniken leichter fallen, Tatsachen und Meinungen Ihrer Kunden auseinander zu halten.

Folgende Themen werden Sie an diesem Seminar schwerpunktmässig lernen:

Angebote nachfassen – Preise durchsetzen (2 Tage)

- Organisation – damit Wichtiges nicht verpasst wird – nachfassen im richtigen Moment
- „Aufschieberitis“ abschalten – Hemmungen / Angst überwinden – Mut zum Kontaktieren
- Vertrauen aufbauen mit der kybernetischen Ankertechnik – Bogen spannen – Aufmerksamkeit
- 5 Variationen, wie Sie Angebote so nachfassen, dass es Abschlüsse gibt = Flexibilität
- Nicht Weltmeister im Beraten sein, sondern auch im Verkaufen = Kunde fühlt sich wohler
- Entscheidungswege herausfiltern – an die Entscheider kommen = nicht versanden lassen
- Den Ansprechpartner zum „internen Verkäufer“ machen – zurücklehnen und abschliessen
- Kaufbereitschaft testen – abschliessen wenn der Kunde kauffreudig ist – Zeit ist Geld
- Zum Preis stehen – ihn richtig nennen = weniger Preisprobleme = weniger Rabatt
- Preiseinwände sind natürlich – keep cool – in der Ruhe liegt die Kraft = viel mehr Wirkung
- Harte Preisverhandlungen – abschliessen mit weniger Rabatt – trotzdem glücklicher Kunde
- Konstruktivismus – die Sicht verändern und schon stimmt der Preis – einfach besser sein
- Auseinanderhalten von Tatsachen und Meinungen – sich weniger ins „Boxhorn“ jagen lassen

Diese Segmente mit weiteren Themen sind auch im kybernetischen Schulungsmodell enthalten:

Segment 1: Verkäufe automatisieren (2 Tage)

Segment 2: Kunden richtig ergründen (2 Tage)

Segment 3: Einwände flexibel behandeln (2 Tage)

Segment 4: Verkaufsabschluss – Hypnotische Sprachmuster (2 Tage)

Segment 5: Erfolgreich Termine vereinbaren (2 Tage)

Segment 7: Kybernetischer Verkauf an Messen / gehobener Ladenverkauf (2 Tage)

Auf www.umberto.ch finden Sie auch zu diesen Segmenten die passenden Informationen.

Bei Fragen stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.

**Einfach ausfüllen und faxen an 0041 (0)52 368 01 89.
Bei Fragen erreichen Sie uns unter 0041 (0)52 368 01 88 oder per Mail an info@umberto.ch.**

Durch die Vernetzung der einzelnen Techniken untereinander haben Sie den grössten Nutzen, wenn Sie mehrere oder gleich alle 7 Segmente buchen. Zudem erhalten Sie dadurch einen Preisvorteil in Form eines Mengenrabattes von bis zu 12%. Bitte kreuzen Sie bei Interesse an weiteren Segmenten den Kontaktwunsch unten rechts an.

JA ich möchte beim Angebote nachfassen meine Preise durchsetzen und melde mich für folgenden Termin an:
(Bitte passenden Termin ankreuzen)

Seminarort CH-8355 Aadorf TG, Gemeinde- & Kulturzentrum, 08:45 – 17:00 Uhr

- | | |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> VK 104 Segment 6 Mi./Do. 09./10.03.2011
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Angebote nachfassen – Preise durchsetzen |
| <input type="checkbox"/> VK 105 Segment 6 Fr./Sa. 26./27.08.2011
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Angebote nachfassen – Preise durchsetzen |
| <input type="checkbox"/> VK 106 Segment 6 Mi./Do. 21./22.03.2012
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Angebote nachfassen – Preise durchsetzen |
| <input type="checkbox"/> VK 107 Segment 6 Mi./Do. 19./20.09.2012
Trainer: Umberto Saxer, 1'280,- CHF / 928,- EUR | Angebote nachfassen – Preise durchsetzen |

Seminarunterlagen, Mittagessen sowie Pausengetränke sind inklusive.

Ihre Koordinaten:

Name:

Firma:

Strasse:

PLZ, Ort:

Telefon:

Mobil:

Fax:

E-Mail:

Wie wurden Sie auf uns aufmerksam?

Ich bin an weiteren Segmenten interessiert und möchte vom Mengenrabatt profitieren. Bitte nehmen Sie Kontakt mit mir auf.

Diese Anmeldung am besten gleich faxen an 0041 (0)52 368 01 89 !