

So machst du aus jedem Kunden einen Fan

|| S+P

Sachkunde-Nachweis mit Zertifikat für:

- Geschäftsführer, Prokuristen und Führungskräfte aus dem Vertrieb
- Mitarbeiter/innen Vertrieb und Key-Account-Management

Termine:

12.07.2022

30.08.2022

20.09.2022

18.10.2022

15.11.2022

Dein Nutzen

- So machst du aus jedem Kunden einen Fan
- Optimale Preisgestaltung mit BATNA, ZOPA & Co.
- Agil Verhandeln Einkäufern

Deine S+P Tool-Box

- Vorträge als PDF
- Planungs-Tool „Pricing“ zur optimalen Preisdifferenzierung
- Techniken für die Preisverhandlung mit Einkäufern
- Werkzeuge für die Vertriebs-Praxis

Preis:

765,- €

+ MwSt.

[Meet our trainers!](#)

Programm

09.15 bis 17.00

So machst du aus jedem Kunden einen Fan

- **Digitale Trends** für Vertriebsaktivitäten erfolgreich nutzen
- Das **kundenspezifische** Lösungsangebot
- **Client Collaboration** legt eine höhere Priorität auf die Zusammenarbeit mit den Kunden
 - Hilft dir bei der Schaffung von Mehrwert für Kunden
 - Stärkt bestehende Kunden-Beziehungen
 - Schafft Zukunftssicherheit im Vertrieb

Agiler Umgang mit Kundeneinwänden

- **Agiles Verhandeln** mit Telefon, E-Mail, Chat & Co.
- Klassische Einkäufer-Angriffe gekonnt abwehren
- Überraschungen einbauen: 3 **wirkungsvolle** Möglichkeiten
- Mit richtigen Fragen fängt man „**gute Fische**“

Agil Verhandeln mit Einkäufern

- Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren:
 - Welche Verhandlungsstrategie passt zu welchem Kundentyp?
 - **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
- Mit dem **MESO-Konzept** „Win-Win-Situationen“ schaffen



[Hier anmelden!](#)