

„Warum billig, wenn es auch teuer geht?“

Sich durchsetzen in Preisgesprächen

Abschlusstechniken beherrschen –
Nachlässe abschmettern

**IHR ÖPWZ
WISSENS-
VORSPRUNG**

**Sie steigern Ihre
Abschlussquote!**



Mit dem Top-Verkaufsexperten

**Erich-Norbert
Detroy**

1. Februar 2012
Wien, ÖPWZ

Sich durchsetzen in Preisgesprächen – Abschlusstechniken beherrschen

Der Trend zum Schnäppchenverkauf ist ungebrochen. Und gnadenlose Einkäufer bestimmen über Wohl und Wehe ihrer Lieferanten.

Deswegen gilt es ...

... Profi in Preisgesprächen zu sein:

- Von den eigenen Preisen begeistert zu sein
- Sich von einem „Zu teuer!“ nicht ins Bockshorn jagen zu lassen
- Sich konsequent auch gegen den härtesten Wettbewerb durchzusetzen
- Sich in der Konditionen-Verhandlung erfolgreich zu behaupten



Erich-Norbert Detroy

einer der profiliertesten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum, Gründer der Detroy Consultants International, einer Unternehmensberatung, die sich auf zielorientiertes und strategisches Verkaufstraining konzentriert.

... Abschlusstechniken professionell zu beherrschen:

- Wie Sie den Kunden gezielt zum Auftrag führen
- Sich von Abschluss-Widerständen nicht irritieren lassen

... damit gute Gewinne nach Hause zu fahren:

Manager und deren Verkäufer, die sich heute nicht in der Durchsetzung gewinnbringender Preise verstehen, haben morgen keine Zukunft mehr.

Denn Gewinne sind der Sauerstoff des Unternehmens!



Seine Fans nennen ihn „Turbo-Trainer“, in der Fachwelt gilt er als der „Preis-Papst“.

Erich-Norbert Detroy ist Autor von 10 Fachbüchern, darunter: „Mit Begeisterung verkaufen“, „Sich durchsetzen in Preisgesprächen und Preisverhandlungen“, „Das Powerbuch der Neukundengewinnung“, „Sales Spirit“.

Seine Referenzliste liest sich wie ein Who's Who der Weltelite. Jahrelange Erfahrungen in über 333 Unternehmen mit über 175.000 Teilnehmern, denen er zum Erfolg verhalf, stecken dahinter.

Das Programm zur Steigerung Ihrer Abschlussquote

- 1. Die großen Chancen im heutigen Preis- und Hyperwettbewerb**
Wie Sie auch gegen stärkste Mitbewerber gewinnen
- 2. Die eigene Preispolitik und -strategie richtig positionieren**
Wie auch der Schnäppchenkunde unseren Preis akzeptiert
- 3. Der richtige Umgang mit fremden und eigenen Preishemmschwellen**
Wie das eigene Denken Preisblockaden schafft oder verhindert
- 4. Die Psychologie der Preisbotschaft im Kundengespräch und im schriftlichen Angebot**
Die Preis-Todsünde Nr. 1 vermeiden, die psychologisch richtigen Methoden anwenden
- 5. „Zu teuer!“ – das AUS?**
Die Preis-Todsünde Nr. 2 und die 5 Goldenen Methoden, um diese Klippe zu umschiffen
- 6. Der „Handel“ um den fairen Preis**
Die Preis-Todsünde Nr. 3 vermeiden, gewinnbringende Aufträge abschließen, verlustbringende vermeiden
- 7. Im Konkurrenz-Preis-Poker gewinnen**
Gewinnen bei (auch Internet-) Ausschreibungen, Gremienverhandlungen und Dumpingpreisen
- 8. Die 15 härtesten Einkäufer-Taktiken richtig kontern**
Was Profi-Einkäufern heute alles einfällt und wie sich der Verkaufsprofi durchsetzt
- 9. Die Abschlusstechniken beherrschen**
Methodisch rechtzeitig zum guten (hohen) Abschluss kommen
- 10. Die Kauf-Hürden locker überwinden – die Verkaufsarbeit krönen**
Will mir's noch mal überlegen! Brauche noch weitere Angebote! Das entscheidet das Gremium!

„Wie du startest, so liegst du im Rennen, verschaffe dir jetzt voll Energie deinen Vorsprung für 2012!“

Erich-Norbert Detroy

Teilnehmerkreis

- GeschäftsführerInnen
- Vertriebs- und VerkaufsleiterInnen
- Key Account ManagerInnen
- VerkäuferInnen im Außen- und Innendienst
- KundenbetreuerInnen

Teilnehmerstimmen

„Aktion pur! Ein gewinnender Tag!“
Mag. Georg Ahammer, Bank für Kärnten und Steiermark AG

„Ein tolles Seminar, nie langweilig! Super Präsentation!“
Paul Gmaschich, Fleischwaren Berger GesmbH & Co KG

„Erich-Norbert Detroy war sehr erfrischend. Eine Umsetzung ist realistisch.“
Barbara Danzer, Schick Hotels Betriebs-GmbH

Organisation

Termin

Mittwoch, 1. Februar 2012
 ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
 Seminar von 9:00 bis 17:00 Uhr

Seminarort

ÖPWZ, 1010 Wien
 Rockgasse 6 (Ecke Hohenstaufengasse)

Anmeldung

Mit Anmeldeabschnitt an das ÖPWZ,
 1010 Wien, Rockgasse 6,
 per Fax +43 1 533 86 36-36 oder
 E-Mail: anmeldung@opwz.com

Kontakt

Mag. Barbara Halapier
 Tel. +43 1 533 86 36-58
 E-Mail: barbara.halapier@opwz.com

Forum Vertrieb & Verkauf

Gerne informieren wir Sie über das Netzwerk
 und Ihre Wissens- und Preisvorteile.
<http://vertrieb.opwz.com>

Investition (exkl. 20% MWSt.)

€ 565,- pro Person
 € 525,- für Mitglieder Forum Vertrieb & Verkauf

Gruppenermäßigung:

ab 2 TN: € 525,- p.P. / € 465,- Forum
 ab 3 TN: € 465,- p.P. / € 425,- Forum
 ab 5 TN: € 425,- p.P. / € 385,- Forum

Inklusive dem Buch „**Sich durchsetzen in Preisgesprächen und Preisverhandlungen**“, Begrüßungskaffee, Mittagessen, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat.

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 25 % der Teilnahmegebühr verrechnet, ab dem Seminarbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich.

Anmeldung

Sich durchsetzen in Preisgesprächen

1. Februar 2012, MV 202 710

Name	Funktion
Firma	Branche
Anschrift/Rechnungsadresse	Mitarbeiteranzahl
Telefon/Fax	E-Mail
AnsprechpartnerIn im Sekretariat	E-Mail
	Datum/Unterschrift

Bitte senden Sie mir Informationen über das Forum Vertrieb & Verkauf