OÖNachrichten
nachrichten.at

VBC®
Nr.1 im Verkaufstraining

Gewinne statt Rabatte:
Die Psychologie der Preisverhandlung

Kunden kaufen weder Rabatte noch Nachlässe. Erfahren Sie in diesem Workshop, welche Rolle Emotionen beim Preis spielen, wie Sie Preise kundengerecht verpacken, kommunizieren und **Wert aufbauen** – statt Preise zu reduzieren. Lernen Sie, wie entscheidend es ist, dass Sie als VerkäuferIn zu Ihren Preisen stehen. Und holen Sie sich **Ihre persönliche Preisstrategie,** um nicht nur mehr Umsatz zu generieren, sondern auch möglichst viel Geld zu verdienen!

Termin: **15.9.2016, 14:00 bis 17.30 Uhr**, im Anschluss Fingerfood und Networking

Ort: paul´s Küche.Bar.Greisslerei, Herrenstraße 36, Linz

Ihre Trainer:
Mag. Kerstin Wagner-Stieglmayr (VBC-Partnerin)
und Niklas Tripolt (geschäftsf. Gesellschafter VBC)

Hier erfahren Sie:

- Wie Sie der »Angst-Falle« in der Preisverhandlung entkommen
- Wann und wie Sie Ihren Preis am besten verkaufen
- Wie Sie das Argument »zu teuer!« Ihres Kunden erfolgreich entkräften
- Wie Sie Ihre schriftlichen Angebote gestalten
- Wie Sie Ihren Deckungsbeitrag und Ertrag steigern
- Wie Sie das »Win-Win«-Prinzip im Preisgespräch einsetzen können

Danach können Sie:

- Ihre Preise perfekt argumentieren
- Ihren Kunden den Wert Ihres Angebots vermitteln
- Ihre Preise erhöhen und die Kunden trotzdem halten
- Ihre schriftlichen Angebote optimieren
- Ihre Erträge steigern und sichern
- Kunden gewinnen lassen und dabei gut verdienen

Was Sie noch bekommen:

- Ein Erfolgsjournal zum Thema „Preisverhandlungen leicht gemacht“
- Ein Hörbuch zum Thema „Preisverhandlungen leicht gemacht“

Ihre Investition: € 349,- exkl. USt. pro TeilnehmerIn

Wir bitten Sie um Ihre Anmeldung an Marina Hausegger unter marina.hausegger@vbc.at oder unter der kostenlosen Telefonnummer 00800 200 200 20**.** Da die Teilnehmerplätze sehr limitiert sind, werden sie auf **„first come, first served“-Basis** vergeben. **Wir freuen uns auf Sie!**

www.vbc.biz