

Die Psychologie der Preisverhandlung

Workshop: Warum Menschen weder Rabatte noch Nachlässe kaufen

Haben Sie schon mal in einem Hotel um 40 Euro übernachtet und das Gefühl gehabt, es war das Geld nicht wert? Oder waren Sie schon mal in einem Hotel, in dem Sie 250 Euro oder mehr pro Nacht bezahlt haben und hatten beim Check-out das Gefühl, es war jeden Euro wert?

Um ein anderes Beispiel zu nennen: Stellen Sie sich vor, Sie sind frisch verliebt und Ihre Angebetete lädt Sie das erste Mal in ihre Wohnung zu sich nach Hause zum Frühstück ein. Sie wissen, wie sehr sie Schokolade liebt und bleiben auf dem Weg zu ihr beim Bäcker stehen. Zwei Schoko-Kipferl stehen zur Wahl – eines um 1,06 Euro und das andere um 1,96 Euro. Die Verkäuferin kann den Unterschied nicht erklären. Hand aufs Herz: welches Kipferl kaufen Sie?

Sind Emotionen im Spiel, spielt der Preis keine Rolle!

Es gibt sogar Kunden, die Produkte nur deshalb kaufen, weil sie teurer bis viel teurer sind als andere – kaum zu glauben, aber wahr! Ein Kollege kaufte kürzlich eine teure Schweizer Uhr, mechanisch versteht sich. Er schwärmte über sein neues Schmuckstück und erzählte dann aber auch, dass die Uhr am Tag bis zu drei Minuten falsch gehe. Davor trug er Uhren um 100 Euro, und die haben immer auf die Sekunde genau gestimmt. Was steckt hinter diesen Mechanismen?



Preisverhandlung will gelernt sein.

Foto: colourbox

Sie wollen Methoden kennenlernen, wann und wie Sie zukünftig Ihre Preise nennen, sodass Ihre Kunden nie mehr wieder nach Rabatten fragen?

In unserem **Workshop „Die Psychologie der Preisverhandlung“** gemeinsam mit den OÖNachrichten erfahren Sie, wie das geht. Nicht nur das, Sie arbeiten an Ihren Praxisfällen und setzen diese wirkungsvolle Preis-Psychologie gleich direkt um!

Datum: 15. September 2016

Wann: 14 bis 17.30 Uhr, im Anschluß Fingerfood und Net-

working

Trainer: Mag. Kerstin Wagner-Stieglmayr und Niklas Tripolt

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

Ihre Investition: 349 Euro (exklusive Umsatzsteuer)

Wir bitten Sie um Ihre **Anmeldung** an melanie.wallisch@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!

Web: www.vbc.biz



Mag. Kerstin Wagner-Stieglmayr, VBC OÖ

Fotos: VBC



Niklas Tripolt, geschäftsführender Gesellschafter VBC