



Preisverhandlungen und Abschlusstechnik

Dienstag, 11. bis Mittwoch 12. Dezember 2012

Hotel zum Landrichter, Wolfsberg



Einleitung

Was ist entscheidend, um den Auftrag erfolgreich abzuschließen?
War es die besondere Vorbereitung, die effektive Analyse der
Bedürfnisse und Anforderungen oder die überzeugende
Präsentation? Und was fehlt für das Finale im Verkaufsgespräch?

Die Fähigkeit, Preisgespräche professionell zu führen und die
Abschlusstechniken gezielt anzuwenden.

In den Analysen von Besuchsbegleitungen von Verkäufern ist
eindeutig festzustellen, dass der Verkäufer oftmals zu zaghaft ist,
sich vor dem Preisgespräch nahezu fürchtet und dies nicht als
wesentlichen Teil seiner Aufgabe nutzt – praktisch als sportliche
Herausforderung.

Es geht darum, mit Freude diese Phase mit den Kunden zu gestalten
und zum richtigen Zeitpunkt Initiativen zu setzen, um den Auftrag
zu erhalten.

Einen zweiten Platz im Verkaufsgespräch gibt es nicht, es gilt
ausschließlich den Auftrag zu erhalten oder eben nicht!

Herzliche Grüße

Herbert Steiner MBA, CMC





Ziele

Nach diesem Seminar sind Sie und Ihre Mitarbeiter in der Lage:

- die Phase der Preisverhandlung nach dem AIDA-Konzept (Aufmerksamkeit – Interesse/Informationsphase – Demonstration/Präsentation – Abschluss) zu erkennen und professionell zu gestalten
- mit einer starken, inneren Haltung in dieser Phase Stärke zu zeigen und das Gespräch mit Freude zu führen
- keine Schwächen zu zeigen, denn diese Phase ist einfach ein Teil der Verhandlung und es ist bei bestimmten Produkten und Dienstleistungen unausweichlich, über den Preis zu sprechen
- mit einer bewussten Sensibilität die Kaufsignale wahrzunehmen und den Wunsch des Kunden für einen Vertragsabschluss in diesem Moment zu verstärken
- eine Auswahl von verschiedenen Techniken der gezielten Verhandlungsführung zu nutzen, um die Abschlussquoten signifikant zu erhöhen





Themenschwerpunkte

Die innere Haltung und die Selbstsicherheit der Verkäufer ist schnell zu erkennen. Fragen Sie bei Ihrem nächsten Einkauf zum Schluss nach einem Rabatt, einem Nachlass oder einer Zusatzleistung.

Sie werden umgehend feststellen, wer mit guter Vorbereitung souverän reagiert und wo Sie sofort die Unsicherheiten bemerken. „Eigentlich gibt es keinen Rabatt“ – und schon ist die Türe offen.

Bei Verhandlungen über größere Beträge, wenn Preisgespräche praktisch dazugehören, ist die Frage, wie die erste Reaktion des Verkäufers ist. „Natürlich müssen wir über den Preis sprechen“ oder „Ich verstehe Sie, dass Sie einen Nachlass erwarten“ sind Aussagen, die bereits den angebotenen Preis „aufweichen“.

Es ist einfach menschlich, sich nicht auf einen zu starken Konflikt einzulassen, doch die Menschen sind unterschiedlich. Die Einen wollen mehr die Harmonie, die Anderen haben Spaß an der Auseinandersetzung oder es ist einfach mit der beruflichen Aufgabe verbunden zu verhandeln, zu taktieren und den tiefsten Preis herauszuholen.



Preisgespräche

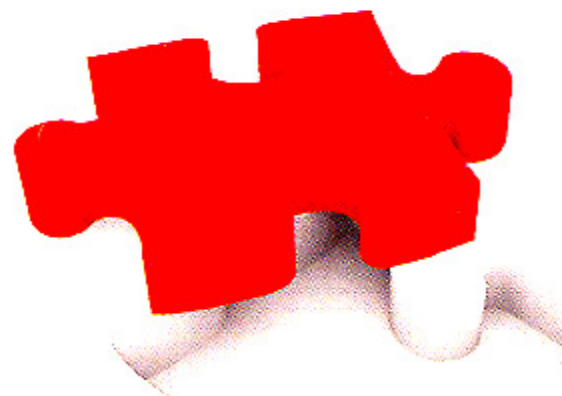
- Die Strategien für einen erfolgreichen Abschluss anzuwenden
- Das Preisgespräch als „sportliche Herausforderung“ zu meistern
- Eine starke Haltung in dieser Phase einzunehmen, um auf gleicher Ebene mit dem Kunden zu sein
- Die rhetorischen Möglichkeiten zu kennen und zu nutzen
- Methoden für den Aufbau der Abschlussphase anzuwenden
- Kaufsignale wahrzunehmen, um den entscheidenden Moment konsequent zu nutzen
- Einen Erfolg für den Kunden, den Verkäufer und für die Firma zu erreichen





Teilnehmeraussagen

- „Die „Steiner – Seminare“ sind jene Seminare, welche für mich den größten Nutzen und die längste Nachhaltigkeit bewirken!“
- „Die Führung durch das Seminar war sehr gut und fließend, auch die Inhalte wurden klar herübergebracht. Die Teilnehmer waren alle sehr angenehm und es lohnt sich, ein weiteres Mal teilzunehmen. Ich habe viel Nützliches gelernt.“
- „Ich möchte mich sehr herzlich für das Seminar bedanken, die Atmosphäre und die Gruppe haben wirklich gut gepasst und es hat wirklich Freude gemacht.“
- „Dieses Seminar ist nicht nur für alle Neulinge in dieser Branche eine tolle Erfahrung, sondern auch eine Bereicherung für all jene, die jahrelang im Verkauf arbeiten. Man fühlt sich einfach wohl und aufgehoben. Vielen Dank“
- „Ein tolles Seminar. Nicht nur der Verkauf, sondern auch als Mensch steht man im Vordergrund!“
- „Es macht Spaß an einem Steiner-Seminar teilzunehmen. Ich freue mich auf den nächsten interessanten Kurs mit ihm.“
- „Der Kurs war sehr interessant und praxisorientiert, man lernt immer wieder etwas Neues dazu.“
- Herr Steiner hat unser Seminar sehr praxisorientiert durchgeführt und uns positiv überrascht!“





Abschlusstechnik

In diesem Seminar wird gezielt auf jene Punkte eingegangen, welche Vorboten für schlechte Preise sind und zu Abschlussquoten führen, die nicht zufriedenstellend sind.

Aktive Gestaltung des Verkaufskontaktes

Den Verkaufsprozess und das Verkaufsgespräch in den unterschiedlichen Phasen zu gliedern, dies bewusst zu steuern und den Kunden zum Abschlusspunkt zu führen

Eine starke, innere Haltung des Verkäufers

Verkäufer haben bereits oftmals eine Vorahnung und manchmal bereits eine „Befürchtung“ vor dieser Phase. Eine fundierte Vorbereitung und positive Einstellung führt zu einer äußeren Wirkung, dass dieser Verkäufer mit jeder Situation seine Professionalität beweist

Vielfältige Techniken und Methoden kennen und anwenden

Die Erkenntnisse der Psychologie und der Gehirnforschung haben zu einer Vielfalt von unterschiedlichen Methoden für eine gezielte Anwendung geführt. Nur wer diese kennt und in Trainings deren Anwendung praktisch trainiert hat, kann diese mit einer entsprechenden Sicherheit erfolgreich anwenden





Termin und Leistungen

Das Gesamtpaket dieses intensiven Seminars umfasst folgende Punkte:

- Die Erhebung Ihrer Wünsche und Zielsetzungen im Vorfeld
- Ein intensives Training mit Selbsterfahrung und Anwendung der Methoden in der Praxis
- Eine ausführliche Protokollierung und Dokumentation der Ergebnisse

Am ersten Tag findet eine Abendeinheit zur Vertiefung der Erkenntnisse und Erarbeitung der Umsetzungsmöglichkeiten statt. Für einen besonderen Lerneffekt empfehlen wir, an beiden Tagen teilzunehmen und im Hotel zu übernachten.

So haben Sie eine optimale Verbindung zwischen Seminarinput sowie den praktischen Erfahrungen und können das Erlernte optimal in Ihren Berufsalltag umsetzen.

Termin: 11. Dezember 2012 , Eintreffen 08:30 Uhr, Beginn 09:00 Uhr bis 19:00 Uhr
12. Dezember. 2012 , 08:30 Uhr bis 17:00 Uhr

Ort: Hotel zum Landrichter Getreidemarkt 6, A- 9400 Wolfsberg
info@zumlandrichter.at
Tel.: 04352 37556

Die Seminarkosten für 2-Tage Intensiv-Training betragen € 580,00 exkl. 20% MwSt., inklusive aller Leistungen. Die Hotel- und Aufenthaltskosten (ca. EUR 160,--) rechnen Sie direkt mit dem Hotel zum Landrichter ab.

Die Zimmerreservierung wird mit der Anmeldung für das Seminar für Sie durchgeführt. Sollten Sie kein Zimmer benötigen, muss dieses bis zum 01. Jänner 2012 abbestellt werden, da sonst eine Stornierungsgebühr, die vom Teilnehmer entrichtet werden muss, anfällt.

Buchen Sie bis zum 30. Oktober. 2012 dieses Seminar zum **Frühbucherpreis von EUR 550,-** exkl. 20% Mehrwertsteuer.





TAGEN

in unserem Seminarraum
„über den Dächern“

ENTSPANNEN

in unserer gemütlichen
PIANOBAR



SCHLAFEN

in unseren
Zimmern mit eigener Wellness-
einrichtung wie Sauna, Infrarot-
kabine, Dampfdusche oder Whirlpool



Leistungsprogramm Steiner Unternehmensberatung

- **Unternehmens-Strategieentwicklung**
- **Regionale und internationale Marktforschungen**
Deutsch, Englisch, Französisch, Italienisch, Spanisch, Russisch, mit Native Speakers
- **Gemeinde- und Regionalentwicklungen**
- **Projektentwicklung- und Regionalentwicklungen**
- **Organisationsentwicklung und –koordination**
- **Organisationsentwicklung und Teambildungsprozesse**
- **Start-up-Beratungen und Konzeption**
- **Betriebsnachfolge, Kooperation und Fusion**
- **Trainings in Deutsch, englisch und Italienisch für**
 - Persönlichkeitsentfaltung
 - Kommunikationstraining
 - Systemisches Verkaufen
 - Telefonverkaufstrainings
 - Messtrainings, regional und international
- **Vertriebscoaching von Teams und beim Kunden mit den VerkäuferInnen**
- **Öffentliche Vorträge, Impulsreferate und Workshops**
- **Open Space, Zukunftskonferenz**
- **Beratung und Unterstützung für Projektförderungen**

Ein wacher Unternehmerteil kann viel bewegen.



Mit unseren Kleinunternehmen sind wir gut beraten.

„Die Wirtschaftskammer sammelt die Erfahrungen und Erkenntnisse vieler Firmen und gibt diese gebündelt an die nächste Generation Unternehmensgründer weiter.“

Manfred Rein, Wirtschaftskammer-Präsident



„IN UNSEREN KLEIN-UNTERNEHMEN RUHT EIN UNGLAUBLICHER VORRAT AN PRAKTISCHER ERFAHRUNG UND THEORETISCHEM KNOW-HOW, DER DEN GESAMTEN STANDORT VORARLBERG NACH VORNE BRINGT.“



Mag. Karlheinz Rüdiger
Wirtschaftsberater

INFORMATIONEN UND SERVICE FÜR VORARLBERGS UNTERNEHMEN

Rufen Sie uns an: 05522 305-1122

Dr. Werner Fellner

(Leiter Rechtsabteilung),
fellner.werner@wkv.at

Mag. Sebastian Krall, (Rechts-
vice), krall.sebastian@wkv.at

Damaris Mordt (Rechtservice),
moertl.damaris@wkv.at

Vorarlberg Kleinunternehmen verstehen es, praktische Erfahrung mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen zu kombinieren. Das macht ihre Produkte und Serviceleistungen im In- und Ausland gefragt.

Und weil der unternehmerische Geist gerade in Kleinunternehmen oft besonders wach ist, sind viele kleine Unternehmen auch überdurchschnittlich erfolgreich. Die Kombination von persönlichem Engagement, fachlicher Kompetenz und Lust an der Leistung macht sie zu gefragten Geschäftspartnern und Auftragnehmern.

Die Wirtschaftskammer hält großen und kleinen Unternehmen gleichermaßen den Rücken frei. So klärt zum Beispiel der kostenlose Rechtsservice schnell und unbürokratisch den unternehmerischen Spielraum. Damit man schneller zu seinem Recht kommt oder im Konfliktfall seine Chancen abschätzen kann.

INFORMATIONEN UND BERATUNG DURCH DEN GRÜNDERSERVICE

Rufen Sie uns an: 05522 305-1144

Mag. Christoph Mathis (Leiter
Gründerservice), mathis.christi-
toph@wkv.at

3 Fragen an

Herbert Steiner, CMC
Steuer Unternehmens-
beratung GmbH,
www.steiner-beratung.at



Warum ich selbstständig bin

„So kann ich meine lange Erfahrung als Verkaufsleiter und theoretische Modelle zur Unternehmensentwicklung kombinieren.“

Was mir auf dem Weg in die Selbstständigkeit geholfen hat

„Besonders geholfen hat mir die Wirtschaftskammer Vorarlberg und der WIFL. Ich ermöglichte jenen, die Servicelösungen der Kammer am Start zu nutzen. Hier gibt es wertvolle Tipps und Hinweise mit einem umfangreichen Erfahrungsschatz.“

Was man für Ein-Personen-Unternehmen verbessern sollte

„Die Startbedingungen sind zur meiner Sicht bereits gut vorhanden, jedoch sollte bürokratische Hindernisse abgebaut werden. Ein Netzwerk zu Beginn hilft Unternehmensgründer schnell in den Markt zu kommen. Angebote zu gewissern und somit eine Plattform für den Unternehmensaufbau zu erhalten.“





Steiner Unternehmensberatung GmbH
A 6840 Götzis, Rütte 33a
T + 43 5523 62807, F + 43 5523 62807-4
team@steiner-beratung.at
www.steiner-beratung.at