



An die
Kreditgenossenschaften

Ansprechpartner: Alexander Koll
Durchwahl: 0171 2902190
Direktfax: 0251 7186-8199
E-Mail: alexander.koll@rwgv.de

Rösrath, 26.08.2015

Modul VC5032 Schluss mit Preisverhandlungen **Zielgruppe: Privatkundenberater und -betreuer**

Sehr geehrte Damen und Herren,

verhandeln Sie oft mit Ihren Kunden über Gebühren, Kosten oder Konditionen?
Der erfolgreiche Abschluss ist gefährdet, wenn nicht der Produktnutzen im Fokus der Beratung steht, sondern der Preis. Wie gehen Sie mit dieser schwierigen Situation um?

In unserem Training "Schluss mit Preisverhandlungen" zeigt der Vertriebsexperte Felix Schweikert, wie Sie eine geschickte Argumentation aufbauen, um diesen Preisverhandlungen aus dem Weg zu gehen. Sie werden vorbereitet auf die Einwände "das Produkt ist zu teuer" oder "die Kondition ist zu schlecht".

Haben Sie Fragen zu dem Training oder wünschen Sie eine individuelle Durchführung in Ihrem Haus?
Ich freue mich auf Ihren Anruf!

Mit freundlichen Grüßen

Rheinisch-Westfälische Genossenschaftsakademie

gez. Manfred Schlösser

gez. Alexander Koll

Qualifikation braucht einen Partner. www.rwga.de



VC5032 Schluss mit Preisverhandlungen

ZIELGRUPPE	Privatkundenberater und -betreuer
IHR NUTZEN	Sie entwickeln Ihre eigenen Vertriebs- und Beratungsstrategien, die durch überzeugende Argumente das Augenmerk des Kunden auf den Nutzen des Produktes lenkt und nicht auf die Kondition. Sie lernen, Preisdiskussionen souverän zu meistern.
INHALT	<ul style="list-style-type: none">- erfolgreicher Umgang mit Preiseinwänden- Kundennutzen bei der Preisnennung optimal argumentieren- 10 Strategien für eine bessere Preisargumentation
TERMIN/ORT	28. - 29.10.2015 in dem Weissenburg Hotelbetrieb GmbH, Billerbeck
TRAINER	Felix Schweikert, selbst. Trainer i. A. der RWGA
IHRE INVESTITION	600 EURO zzgl. Bewirtungs- und Übernachtungskosten