

# Pricing Training

## Geheimzutat für höhere Gewinne

Der Preis ist Ihr mächtigstes Instrument, um den aktuellen Herausforderungen (explodierende Energie- und Rohstoffpreise, Lieferkettenstörungen, hohe Inflation etc.) zu begegnen und Ihren Unternehmensgewinn zu behaupten

### Schwerpunkte

#### **Preisspielräume in der Praxis kennen und ausnutzen**

Loten Sie aktiv Ihre Möglichkeiten für Preissteigerungen aus.

#### **Preiskommunikation und Preisdurchsetzung**

Welche Preise können Sie Ihren Kunden verkaufen?

#### **Gesetze der Beeinflussung**

Aktives Zuhören und Fragenstellen als Grundsteine für eine Gesprächsleitung

### Nutzen

Sie erlernen Strategien für eine erfolgreiche Preisverhandlung und erkennen typische Fehler. Sie erarbeiten eine individuelle Preisverhandlungsstrategie und lernen, Ihren Erfolg gezielt zu steuern.

### Zielgruppe

Verkaufs- und Vertriebsmitarbeiter:innen, die Preisverhandlungen führen