



Verkaufen ohne Rabatte - Erfolgreiche Preisverhandlungen

Donnerstag,
30. April 2020

Die Erde ist eine Scheibe – dies war ein Irrglaube, der lange Zeit herrschte. Ein weiterer Irrglaube hält sich im Verkauf genauso so hartnäckig: **Der Preis ist entscheidend im Verkauf! Die Frage lautet: Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen?** Nach diesem Seminar werden Sie Preisverhandlungen komplett anders sehen. Sie werden bei Ihrem NEIN zu Rabatten bleiben und **künftig keine Rabatte mehr geben** – und wenn, nur in ganz wenigen Ausnahmefällen. Versprochen!

Seminarinhalte:

- Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunde auch so kaufen?
- Wie Sie herausfinden, ob der Kunde blufft
- Warum der Kunde blufft
- Warum der Preis nicht entscheidend ist
- Was es kostet, wenn man „nur 2 % Skonto“ gibt
- 3 Gründe, warum wir glauben, dass der Preis entscheidend sei
- Die wahren Motive der Einkäufer und Kunden
- Wie Sie Ihren Angebotspreis durchbringen – ohne einen Rabatt
- So blufft der Einkäufer – die Tricks der Einkäufer oder deutlicher: die Lügen der Einkäufer
- So bekommen Sie den höchstmöglichen Preis durch
- So bleiben Sie freundlich und bestimmt beim NEIN

Ihr Nutzen:

- Sie geben künftig keine Rabatte mehr – nur in wenigen Ausnahmefällen
- Sie verkaufen zum Erst-Angebotspreis
- Ihre Umsätze und der Gewinn steigen
- Sie durchschauen die Tricks Ihrer künftigen Kunden
- Sie haben einen komplett neuen Blick auf Preisverhandlungen



Referent: Heiko T. Ciesinski

Fachbuchautor & Herausgeber des Marketing-Podcast mit über 100.000 Abonnenten. Die Presse nennt ihn „Guru der Formulierkunst“. Er ist Experte für Kommunikation und Dozent an vielen Kreishandwerkerschaften sowie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks.

Das sagen unsere begeisterten Kunden:



Thorsten Diemann, Geschäftsführer
Alfons Diemann GmbH Elektroanlagen

„Unser Projektleiter hat für einen Kunden eine Verkabelung eines Glasfasernetzes angeboten. Der Zentrale Einkauf rief bei unserem Projektleiter: ‚Wir haben hier noch eine Differenz von 6,1%. Was können wir noch machen?‘ Unser Projektleiter fragte, wie er denn nun damit umgehen solle. Meine Antwort: ‚Ich ruf den Einkauf zurück.‘ Das habe ich dann gemacht mit dem Ergebnis: **Auftrag erhalten. Ohne Rabatt!!!** Als Ergebnis kann ich sagen: **Das Seminar wurde mit einem Mal mehrfach bezahlt.**“



Jochen Renfordt, Geschäftsführer
renfordt Malerfachbetrieb GmbH

„Nach dem Besuch des Seminars ‚Verkaufen ohne Rabatte‘ kann ich nur feststellen, dass diese geringe Seminarinvestition um Jahre zu spät kommt! Ich möchte mir nicht ausrechnen, wieviel unnötige Rabatte und Nachlässe ich über Jahre gewährt habe, da ich die im Seminar vermittelten einfachen (!) Werkzeuge nicht kannte. JEDER der verkauft und nicht immer sofort seinen Wunschpreis erhält, MUSS dieses Seminar besuchen! Die Inhalte werden eingeübt – jeder verkauft anschließend mit wesentlich weniger Nachlässen.“



Axel Blatt
Parkett Blatt

„Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil der versprochene **WOW-Effekt** eingetreten ist“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

*„Eine Investition in Wissen bringt
noch immer die besten Zinsen!“*

Benjamin Franklin



Die ersten 5 Anmeldungen erhalten die 1. Ausgabe des Fachbuches von Heiko T. Ciesinski als E-Book gratis dazu!

Teilnahmegebühr:

300,- € für **Innungsmitglieder** / 280,- € Frühbucherrabatt
400,- € für **Nicht-Innungsmitglieder** / 380,- € Frühbucherrabatt
(Frühbucherrabatt jeweils bis zum 25.02.2020)

Die Seminargebühr in Höhe von _____,- € wurde auf das Konto bei der Bremischen Volksbank eG, IBAN: DE33 2919 0024 0022 6602 20, unter Angabe des Verwendungszwecks „AGVH - Seminar - Verkaufen ohne Rabatte - April 2020“ überwiesen.

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt auf 15 Personen.

Ansprechpartnerin: Vera Rolle, Tel. 0421 222 80 613,
Email: rolle@bremen-handwerk.de

Mehr Infos unter: www.bremen-handwerk.de

Rück-Fax-Nr. 0421 222 80 617

Verbindliche Anmeldung bis zum 20.04.2020 zum Seminar „Verkaufen ohne Rabatte“ - **Donnerstag, den 30.04.2020 von 9-17 Uhr, Handwerkskammer Bremen, Innungssaal, Ansgaritorstraße 24, 28195 Bremen**

Name, Vorname Firma

Straße PLZ, Ort

Telefonnummer E-Mail-Adresse

Ort, Datum Unterschrift