

Inhouse-Schulung "Verkaufsgespräche führen: Seinen Preis richtig kommunizieren und selbstverständlich durchsetzen" für Hotellerie und Gastronomie

Preisverhandlungen stehen inzwischen auf der Tagesordnung. Dabei ist für Sie im Verkauf wichtig, dass Sie Ihrem Gast das Angebot schmackhaft machen, die Preise richtig kommunizieren und auch souverän durchsetzen. Mit einem erfolgreichen Verkaufsabschluss sind beide Seiten zufrieden. Verkaufen Sie künftig mit mehr Freude!

- ✓ Sie lernen die Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs: Analysephase, Angebotsphase, Argumentationsphase, Abschlussphase
- ✓ Nutzen Sie Verkaufs-Techniken: Einwandbehandlung, Ja-Straße, Entscheidung herbeiführen - setzen Sie Ihren Preis durch!
- ✓ Training und Rollenspiele - für den Aufstieg in die Profi-Liga des Verkaufens!

Beschreibung des Seminars

Um ein erfolgreiches Verkaufsgespräch abzuschließen, sind viele Faktoren zu beachten. In diesem Workshop lernen Sie unter anderem, wie Sie Ihre Preise erfolgreich kommunizieren und Ihre Preise durchsetzen.

Mehr Geld, mehr Erfolg, mehr Zufriedenheit sind ganz natürliche Ziele die alle anstreben. In diesem Seminar lernen Sie professionelle Regeln und erhalten viele Tipps, die Ihnen den Einstieg in die Profi-Liga der Preisverhandlungsspezialisten erlauben.

- Sie kennen sich aus in attraktiven Preisstrategien
- Sie sind von Ihrem Preis überzeugt und suchen nicht mehr nach Billiglösungen
- Sie übermitteln den Preis psychologisch richtig und scheuen sich nicht mehr vor der Preisinformation
- Sie erklären den Preis begeistert und resignieren nicht mehr beim "Zu teuer!"
- Sie verhandeln den Preis gewinnbringend

Nutzen:

In unseren Verkaufs-Trainings bringen wir Ihnen durch praxisnahes Coaching die entscheidenden Techniken bei und helfen Ihnen, in Zukunft erfolgreich Abschlüsse zu erzielen und Ihre Preisstrategie umzusetzen.

Lernen Sie bei uns, wie Sie das Gespräch korrekt vorbereiten, den Verlauf in die richtige Bahn lenken und letztendlich den Sack zu Ihren Konditionen zumachen.

„Verkaufsgespräche führen: Seinen Preis richtig kommunizieren und selbstverständlich durchsetzen“ basiert auf der Schulung "Emotionalität: Der Erfolgsschlüssel im Verkauf" und stützt sich ebenfalls auf die Erkenntnisse der neuronalen Sprachforschung. In diesem Training zeigen wir Ihnen, wie Sie im Verkaufsgespräch Ihre Preise richtig kommunizieren und dem Gast Ihr Angebot schmackhaft machen. Gleichfalls lernen Sie, zu welchem Zeitpunkt und wie Sie ein Verkaufsgespräch erfolgreich zum Abschluss bringen. Unser Kurs sorgt dank vielen Beispielen, Übungen und Training für einen maximalen praktischen Nutzen.

Verkaufen Sie mit mehr Freude und Erfolg!

Zielgruppe:

Dieser Inhouse-Workshop „Das ist der Preis! Ich sage Ihnen warum!“ richtet sich an alle Unternehmer, Vertriebs- und Marketing-Mitarbeiter. Speziell für die Angestellten im Vertrieb und Verkauf und die Mitarbeiter an der Rezeption, ist diese Schulung eine essentielle Weiterbildung.

- Unternehmer in Hotels und Restaurants
- Verkaufs- und Rezeptions-Mitarbeiter
- Marketing-Mitarbeiter

Inhalte: siehe AGENDA

Weitere Informationen zum Referenten Didier Morand

Seminar - Agenda für das Seminar

Inhalte:

- Kennenlernen von attraktiven Preisstrategien
- Phasen eines professionellen Verkaufsgesprächs und der richtige Zeitpunkt des Abschlusses
- Sie sind von Ihrem Preis überzeugt! Keine Billiglösungen mehr!
- Psychologisch den Preis vermitteln und durchsetzen - ohne Scheu und Hemmungen
- Sie erklären den Preis begeisternd und resignieren nicht beim "zu teuer!"
- So verhandeln Sie den Preis gewinnbringend und ohne Kundenverlust
- Training und Rollenspiele

Während der interaktiven Inhouse-Schulung sind Diskussionen und Gesprächsrunden untereinander mit dem Referenten ausdrücklich gewünscht.

Ebenso besteht in den beiden Kaffeepausen (vor- und nachmittags) sowie beim gemeinsamen Mittagessen die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.

Den Abschluss bildet eine Feedback- und Fragerunde!