



Höhere Angebotspreise beim Kunden erzielen Argumente & Strategien



**Sie haben Stundensätze oder Angebotspreise von denen Sie wissen,
dass sie kaum Gewinn abwerfen, ja vielleicht noch nicht mal Ihre Kosten decken?**

Sie benötigen **Argumente und Strategien**, um die neuen „angepassten“ Preise auch gegenüber Ihrem Kunden mit Worten verkaufen zu können.

Sie erfahren:

- Wie Sie es Ihren Kunden künftig unmöglich machen, nein zu Ihrem Angebot zu sagen, trotz höherer Preise
- Wie Sie **Ihre Kunden begeistern**
- Wie Sie sich künftig einen Expertenstatus aufbauen – denn **Experten haben höhere Stundensätze**
- Wie Sie sich aktiv empfehlen lassen – **von jedem Kunden mindestens eine Empfehlung**
- Wie Sie es schaffen, sich von Ihren Wettbewerbern abzuheben
- Wie Sie Ihre **Referenzen gezielt einsetzen**
- Was Sie sagen, wenn der Kunde sagt zu teuer oder nach einem Rabatt fragt

Ihr Nutzen:

Sie erzielen **dauerhaft höhere Stundensätze bzw. höhere Angebotspreise** und können diese gegenüber Ihren Kunden begründen. **Ihre Kunden zahlen Ihre höheren Preise** ohne mit Ihnen darüber zu diskutieren. **Sie entgehen dauerhaft den sonst üblichen Preisdiskussionen. Trotz höherer Preise haben Sie künftig mehr Kunden.**



Referent: Heiko T. Ciesinski – Der Unternehmer-Coach

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

Das sagen unsere begeisterten Kunden:



**Daniel Armbruster
A2 Metallbau**

„Für mich ist das Seminar ‚Höhere Angebotspreise beim Kunden erzielen‘ empfehlenswert, weil es den Anreiz gibt, mit dem Erlernen an seiner eigenen Preisschraube zu drehen. Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er jeden einzelnen Teilnehmer in seinen Vortrag einbindet und so den Lerneffekt von jedem Zuhörer erhöht. Lernen heißt verändern.“



**Markus Schliem
Günther Mersmeyer GmbH**

„Für mich ist das Seminar ‚Höhere Angebotspreise beim Kunden erzielen‘ empfehlenswert, weil viele Einflussmöglichkeiten auf das Verkaufsgespräch erläutert wurden. Des Weiteren wurden gezielt Optimierungsvorschläge eingebracht. Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er sehr kompetent ist und die Teilnehmer konsequent in die Schulungsgestaltung eingebunden hat.“

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 („Guerilla-Marketing - Empfehlungsmarketing - Kundenorientierter Schriftverkehr & Reklamationsbearbeitung für Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen“) **von Heiko T. Ciesinski als E-Book im Wert von 39 Euro gratis dazu!**

Teilnahmegebühr: 245 Euro

185 Euro für Innungsmitglieder

inkl. Tagungsgetränken, Imbiss, hochwertigem Seminarordner sowie Kontakten zu vielen anderen Unternehmerinnen & Unternehmern.

**Tagungsort: Berufsbildungszentrum Euskirchen (BZE)
In den Erken 7, 53881 Euskirchen-Euenheim**

Ansprechpartner: Ute Marx, Telefon 0 24 22 - 5 02 39-19
E-Mail: ute.marx@handwerk-rureifel.de

Mehr Infos unter: www.handwerk-rureifel.de
www.der-marketing-podcast.com

Verbindliche Anmeldung

zum Seminar „Höhere Angebotspreise beim Kunden erzielen“
am **Mittwoch, 14. November 2018 in der Zeit von 9-17 Uhr**

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit _____ Personen, davon _____ Mitglieder

Ort, Datum

Unterschrift