



# Verkaufen ohne Rabatte - Erfolgreiche Preisverhandlungen



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 Kunden 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:

- Das Problem in der Preisverhandlung
- Ist ein Rabatt notwendig oder würde der Kunden 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 10 % Rabatt gibt
- 3 Gründe, warum wir glauben, dass der Preis entscheidend sei
- Warum der Kunde niemals das Produkt kauft
- Die wahren Motive der Einkäufer und Kunden
- Die Phasen der Verhandlung
- Die Vorbereitung
- 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
- Haben Sie die Kunden, die Ihren Preis zahlen?



## 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 empfehlenswert, weil es den Anreiz gibt, mit dem Erlernten 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.“



**Jürgen Klähr**  
Klähr Fensterbau

„Für mich ist das Seminar empfehlenswert, weil es vielfältig mit einem breiten Spektrum die Möglichkeiten bei Preisverhandlungen zu agieren vermittelt. Herrn Ciesinski kann ich weiterempfehlen, weil er das Seminar in lockerer Art unterhaltsam führt.“

## 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

## 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 für Nichtmitglieder  
**195 Euro für Innungsmitglieder**

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

**Ansprechpartner:** Maxi Muster, Telefon 01234-56789,  
E-Mail: muster@unser-name.de

Mehr Infos unter: [www.unser-name.de](http://www.unser-name.de)  
[www.der-marketing-podcast.com](http://www.der-marketing-podcast.com)

**Verbindliche Anmeldung** zum Seminar „Die professionelle Preisverhandlung - Verkaufen ohne Rabatte“  
am **Wochentag, Tag Monat 2019 in der Zeit von 9-17 Uhr**

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit \_\_\_\_\_ Personen, davon Mitglieder

Ort, Datum

Unterschrift