



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 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

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

Fachbuchautor & Herausgeber des Marketing-Podcast mit über 200.000 Abonnenten. Er ist Dozent an vielen Kreishandwerkerschaften, Berufsverbänden sowie beim Zentralverband des Deutschen Handwerks.

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: 355 Euro

295 Euro für Innungsmitglieder

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

**Tagungsort: Kreishandwerkerschaft RUREIFEL (Sitzungszimmer)
Hauptstraße 15, 52372 Kreuzau**

Ansprechpartner: Ute Marx, Telefon 0 24 22 - 5 02 39-19

E-Mail: ute.marx@handwerk-rureifel.de

Das sagen unsere begeisterten Kunden:

Diekmann Elektrotechnik

**Thorsten Diekmann, Geschäftsführer
Alfons Diekmann 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.“



**Thomas Otto
Dachstuhltechnik Marxsen GmbH**

„Für mich ist das Seminar ‚Verkaufen ohne Rabatte‘ empfehlenswert, weil ich zukünftig feststellen kann, ob der Kunde auch ohne ‚Rabatte oder Skonto‘ kaufen würde.“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

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

Benjamin Franklin



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

Verbindliche Anmeldung zum Seminar „Verkaufen ohne Rabatte - Erfolgreiche Preisverhandlungen“
am **Donnerstag, 05. November 2020 in der Zeit von 9-17 Uhr**

Name, Vorname

Straße

PLZ, Ort

Mit _____ Personen, davon _____ Mitglieder

Ort, Datum

Unterschrift