

Welche Erkenntnisse
nehme ich mit?

KBF > Marktpreis

Schlüssel → „zuletzt“

Preisnennung → zu teuer

Auswahl des passenden „Schlüssels“ sichert
i. d. R. den positiven Ausgang d. VK-Gesprächs

Wie wird sich dadurch mein
Verhalten im M. Gespräch verändern?

nicht den Preis verargumentieren
sondern den Nutzen (KBF)

Nutzen > Preis

Preisnennung → Sandwich

Preis für unser Produkt klar darstellen
und gemeinsamen Nutzen gegenüberstellen.

zukünftig Mehr-Einsatz von Schlüssel

Welcher Vorteil (BT) ertrage
für mich / für DMS?

- Besseres Umgang ⁱⁿ Preisdiskussionen
- gezieltere Termine (qualitativ)
- souveränes Verkaufsgespräch - Image - Umsatz
- Werkzeuge anwenden → Preiszielen
- Mehr Quantität (Umsatz) nur durch
mehr Qualität (VK-Gespräch) → **MÄCHEN**
= **ERFOLGE** sichern.

Training seit 1980

IWP-Vertragspartner: Warren P. van Hasz • An der Reithalle 16a • 55294 Bodenheim

Tel. + Fax 06135 / 93 37 29 • E-Mail: warren.vanhasz@iwp-training.de

www.iwp-training.de www.magellan-prinzip.de

Mitglied in der Berufsvereinigung der Dozenten für Rhetorik, der Sprecherzieher und Sprachtherapeuten e.V.

Mitglied in der Berufsvereinigung BDVT.