

Live-Webinar: Wie „tickt“ ein Top-Einkäufer?

Ein Seminar für Vertriebler durch die Brille des Einkaufs

Beschreibung	Preisverhandlungen zu führen, gehört zur täglichen Praxis eines Verkäufers. Doch kennt er auch die Methoden, die professionelle Einkäufer im Verhandlungsgespräch anwenden? Wenn nein, dann sind unnötige Zugeständnisse vorprogrammiert!
Zielgruppe	Geschäftsführer/innen, Verkaufsleiter/innen; Verkäufer/innen; Mitarbeiter/innen, die Verhandlungen mit Einkäufern führen.
Zielsetzung	Durch die Brille des Einkaufs erhalten Sie zahlreiche Praxis-Impulse wie Sie Ihre Preisverhandlungen mit Kunden noch erfolgreicher führen können.
Ablauf/Inhalt	<ul style="list-style-type: none">- Den Einkäufer besser verstehen: Spannungsfeld eines Einkäufers- Strategische Tipps für Verkäufer aus Sicht des Einkäufers- Was ist Ihr USP? Was interessiert davon den Einkäufer wirklich?- Wie sich Top-Einkäufer auf Preisverhandlungen vorbereiten:- Ziele, Argumentation, Strategie, (teuflische) Taktiken- Falldiskussion
Plattform:	Teams
Termine:	13.12.22
Zeiten:	9.00 – 12.30 Uhr (180 min zzgl. Pause)
Gebühr	259,- € zzgl. MwSt. (inkl. Handout). Rabatte: Ab 2 Teilnehmern 10 %, ab 3 Teilnehmern 15 %, ab 4 Teilnehmern 20 %.

Anmeldung per Fax an +49 (0) 6103 / 310489-08

Hiermit melden wir _____ Personen an (Termin oben einfach markieren).

Firma: _____

Adresse: _____

Vor- u. Nachname des Bestellers: _____

Telefon u. E-Mail des Bestellers: _____

Datum, Stempel, Unterschrift: _____