

## 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!**

Viele Handwerker haben Angst vor den Aussagen des Kunden wie: „Sie sind zu teuer!“, „Was geht denn am Preis noch?“ oder „Ihr Wettbewerber liegt 10 % unter Ihrem Preis“. Die meisten Handwerker sind der festen Überzeugung, dass man dem Kunden einen Rabatt geben muss, wenn er diesen fordert, weil er sonst nicht kauft. Es ist genau umgekehrt. **Der Kunde, der einen Rabatt fordert, ist extrem kaufbereit.** In diesem Seminar erfahren Sie, wie Sie herausfinden, ob der Kunde kaufbereit ist. Sie erfahren die psychologischen Hintergründe, warum Kunden und Einkäufer bluffen und einen Rabatt fordern. In 3 von 4 Fällen ist dieser Rabatt nicht nötig, denn einem Kunden, der sowieso kauft, brauchen Sie keinen Rabatt zu geben, stimmt´s?

**Die Frage lautet: Würde ein Rabatt an der Entscheidung meines Gegenübers etwas ändern?** 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!

### 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.

### Begeisterte Teilnehmerstimmen:

**Thorsten Diekmann, Geschäftsführer  
Alfons Diekmann GmbH Elektroanlagen**

„Nach dem Seminar ‚Verkaufen ohne Rabatte‘ hatte ich gleich am Folgetag die Möglichkeit, den Inhalt des Seminars auszuprobieren. Hintergrund: Unser Mitarbeiter und Projektleiter hat für einen Kunden in einem Kunststoffwerk eine Verkabelung eines Glasfasernetzes angeboten. Es kam, wie es kommen musste: Der Zentrale Einkauf des Unternehmens rief einen Tag später bei unserem Projektleiter an mit den Worten: „Wir haben hier noch eine Differenz von X Euro bzw. in Prozent von 6,1 %. Was können wir noch machen?“ Unser Projektleiter rief mich dann an und 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.“**

### Interessierte...

... wenden sich an die Verbands-  
geschäftsstelle unter  
Telefon 02301/ 96 29 15 – 12,  
Klaudia Konieczny

Referent: Heiko T. Ciesinski

Termin:  
Donnerstag, 1. Oktober 2020,  
9.00 bis 17.00 Uhr

Veranstaltungsort  
Gottlieb-Daimler-Straße 35  
59439 Holzwickede  
(Parkplätze vorhanden)

Kosten: 259,- Euro  
zuzüglich Mehrwertsteuer  
(Mittagessen und Tagungsgetränke  
sind inbegriffen)

Stand: August 2019

## **Seminarinhalte:**

- Das Problem in der Preisverhandlung.
- Würde ein Rabatt etwas an der Entscheidung des Kunden ändern?
- 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.
- Drei 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 ersten 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?

## **Seminarmethodik**

- Lehrgespräch mit Praxisbeispielen
- Einzel- und Gruppenarbeit
- Praxis-Übungen
- Jeder Teilnehmer erhält einen hochwertigen Seminarordner mit den wichtigsten Inhalten auf über 30 Seiten.

## **Seminarziel**

In diesem Praxis-Training erfahren Sie die professionelle Preisverhandlung. Sie durchschauen die Tricks von Rabatt fordernden Kunden und Einkäufern, kennen die psychologischen Hintergründe und bleiben künftig bei Ihrem NEIN. Sie nehmen einen Gesprächsleitfaden mit nach Hause. Der Rabatt gehört der Vergangenheit an.

## **Achtung! Dieses Seminar hat einen hohen Praxisanteil!**

Dies hat für Sie den Vorteil, dass Sie direkt am nächsten Tag das Thema „Verkaufen ohne Rabatte - erfolgreiche Preisverhandlungen“ in Ihrem Unternehmen umsetzen können.

## Faxantwort zum Seminar

### Verkaufen ohne Rabatte – erfolgreiche Preisverhandlungen, am 1. Oktober 2020, 9.00 bis 17.00 Uhr

Maler- und Lackiererinnungsverband Westfalen  
Fachverband Farbe, Gestaltung, Bautenschutz  
Gottlieb-Daimler-Straße 35

59439 Holzwickede

Fax-Nr. 02301/ 96 29 15- 99

## ANMELDUNG

Anmeldeschluss: 21.09.2020

**Für das o.g. Seminar meldet sich verbindlich an. (Bitte deutlich lesbar ausfüllen)**

Firma: \_\_\_\_\_

Straße/Nr.: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Internet: \_\_\_\_\_

Tel./Fax: \_\_\_\_\_

Name des Teilnehmers: \_\_\_\_\_

Bildungsgrad: \_\_\_\_\_

(z.B. Malergeselle, Vorarbeiter, Meister, Techniker, Dipl.-Ing. etc)

\_\_\_\_\_  
Ort, Datum

\_\_\_\_\_  
Firmenstempel/Unterschrift

Mind.-Teilnehmerzahl: 10 Personen / Max. -Teilnehmerzahl: 15 Personen  
Die Reihenfolge des Eingangs der Anmeldungen entscheidet über die Teilnahme.