



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!

Was ist ein Online-Seminar?

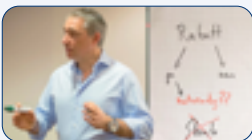
Es ist ein **Seminar über das Internet**. Sie haben **keine Fahrzeit** und **keine Reisekosten** zu irgendeinem Seminarort. Kein Stau und keine Parkplatzsuche. **Alles ganz entspannt!** Und das Beste: Sie können sich das Online-Seminar als **Videoaufzeichnung immer wieder** und **wann Sie möchten** ansehen. **Lebenslang!**

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 Kunden
- Wie Sie Ihren Angebotspreis durchbringen – ohne einen Rabatt
- Wie Sie mit: „Im Internet ist alles billiger“ umgehen
- 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.

Das sagen unsere begeisterten Kunden:



**Thorsten Diemann, Geschäftsführer
Alfons Diemann 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.“



**Felix Rother, Geschäftsführer
rother Malerwerkstatt GmbH**

„Der Malerverband Niedersachsen organisierte ein Seminar zum Thema ‚Verkaufen ohne Rabatte‘ von Heiko, welches ich jedem Betriebsinhaber und Geschäftsführer ans Herz legen kann. Zufälligerweise hatte ich wenige Tage nach dem Seminar eine Preisverhandlung und konnte hier das mehrfache der Seminarkosten ‚einsparen‘.“

Heiko T. Ciesinski

Der Experte für Kommunikation & Vertrieb

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

Benjamin Franklin



Termin: Donnerstag, **27. August 2020** in der Zeit von **9:00 - 17:00 Uhr**

Teilnahmegebühr: 195 Euro zzgl. USt. (Inkl. lebenslangem Zugriff auf die Videoaufzeichnung im Mitgliederbereich)

Anmeldung: www.lsh.de/aktuelles/termine-veranstaltungen oder Tel: **05066/9019-10** oder Mail an: info@lsh.de

Nach der Anmeldung erhalten Sie eine **Bestätigungs-E-Mail** mit dem **Zugangslink** zu dem **Online-Seminar**. 15 Minuten vorher klicken Sie auf diesen Link und es öffnet sich ein Fenster. Klicken Sie jetzt auf **„Zoom öffnen“** und **schon geht's los!**