

**Ausschreibung****Workshop: Preispolitik, konsequent, transparent und sympathisch**

2010 war ein Jahr der Preiserhöhungen. So sind die Rohstoffpreise für kakaohaltige Getränke, Kaffee sowie Becher enorm gestiegen. Dieser Preisanstieg zeichnet sich auch in 2011 bereits ab. Zurzeit liegen Briefe von Lieferanten mit Preiserhöhungen auf dem Tisch. Hier ist es wichtig, dass wir die richtigen Antworten für unsere Lieferanten finden und dass wir gleichzeitig diese Preiserhöhung am Automaten durchtragen.

Die Frage ist nur wie? Der Wettbewerbsdruck ist hoch und unsere Kunden finden durch die Internet-Transparenz auch schnell Zugriff auf unseren Markt. Wie können Sie sich positionieren und ihre Preispolitik mit Verständnis durchsetzen.

Zielsetzung:

- ✓ Die Teilnehmer lernen an Hand einer offenen Kalkulation den Kunden partnerschaftlich an ihr Unternehmen zu binden und gleichzeitig die notwendigen Preise durchzusetzen
- ✓ Die Teilnehmer erfahren ihren eigenen Verkaufsstil und stimmen ihre eigene Verkaufsstrategie damit ab
- ✓ Die Teilnehmer lernen die eigenen Anteile von Unsicherheit im Verkaufsgespräch kennen und diese entsprechend auszuschalten
- ✓ Die Teilnehmer lernen sich ihrem Verhandlungspartner entsprechend anzupassen und in Augenhöhe zu verhandeln

Inhalte:

- ✓ Kennenlernen und Anwenden des eigenen Verkaufsstils
- ✓ Offene Kalkulation im Vending erstellen und als Verkaufshilfe nutzen lernen
- ✓ Analyse meines Gesprächspartners
- ✓ Praxisorientierte Analyse von Verkaufsgesprächen

Methoden:

- ✓ Biostrukturanalyse,
- ✓ interaktives Lernen,
- ✓ Übungen in der Gruppe

Dauer:	2 Tage
Teilnehmer:	max. 10 Teilnehmer, ausschließlich für Operator und Vending-Unternehmer
Termine:	4. und 5. März 2011
Investition:	399,00 Euro (alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.) CA Fachhandelspartner erhalten 20 % Rabatt

Die Anmeldung erfolgt über das Internet (www.klarheit-mit-konzept.de) oder telefonisch unter 0234-93 773 31

Trainerin: Manuela Todzi
Veranstaltungsort: Bochum