



CASE STUDY

Webinar Preisverhandlung für erfahrene Verkäufer



AUF EINEN BLICK

Ausgangssituation Kunde

Die Anpassung von Preisen stellt Verkäufer immer wieder vor Hürden im Jahresgespräch mit Kunden. Auf Preisanpassungen zu verzichten bedeutet faktisch jedoch, eine Preisreduzierung zu akzeptieren. Aus organisatorischen und terminlichen Gründen war es für das Unternehmen schwierig, zum Jahresende Präsenztrainings für die gesamte Vertriebs-einheit stattfinden zu lassen. Zudem waren die betroffenen Vertriebsmit-arbeitenden erst vor einem Jahr sehr intensiv zum Thema Preis-verhandlung trainiert worden. Darum galt es, ein für die Thematik neues Format zu finden, das gleichwohl einen hohen Trainingseffekt sicherstellt.

Erfolgsfaktoren

- Intensive Vorbereitungsaufgabe an alle Teilnehmenden - Bearbeitung konkreter Case Studies mit Bezug zu den bekannten Techniken und Vorgehensweisen
- Kurzer Input zum Effekt von Preisanpassungen auf das Gesamtergebnis
- Straffe Moderation, Aktivierung aller Teilnehmenden
- Direktes Anknüpfen an die Inhalte der Präsenztrainings vor ca. 1 Jahr
- Beachten des Reifegrades der Teilnehmenden
- Kurze Simulationen einzelner Phasen des Verkaufsgesprächs online und am Telefon (Rahmensetzung, Positionsdarstellung, zwingende Argumente, Einwandbehandlung, Abschluss)
- Intensives Feedback durch alle Teilnehmenden
- Direkte Anwendung auf eigene Kundensituationen
- Persönlicher Aktionsplan für die Umsetzung

Projektergebnis

In sehr intensiven Sessions zu je 2,5 Stunden konnte das vorhandene Wissen und die Erfahrungen der Teilnehmer aktiviert und auf die anstehenden Preisverhandlungen angewendet werden. Mit geringem zeitlichem Aufwand konnte dadurch größtmögliche Wirkung erzielt werden. Die erfahrenen Verkaufsmitarbeiter wurden gemäß ihrem hohen Reifegrad auf dem ihnen entsprechenden Level „abgeholt“ und für die anstehenden Anforderungen motiviert. Jede/r Teilnehmer/in verließ das Webinar mit einem persönlichen Aktionsplan im Hinblick auf die eigenen Kundensituationen.

Sie haben Fragen?

CEVEYCONSULTING GmbH
Pfalzhaldenweg 6 - D-72070 Tübingen
Fon +49 7071 407858-0
www.ceveyconsulting.com

