

Franziska Brandt-Biesler

SMART SELLING B2B

► Vortrag

HER MIT DER KOHLE!

Preisverhandlungen für mehr Glaubwürdigkeit und Profit

Preisverhandlungen werden immer schwieriger, Einkäufer immer härter. Es ist kaum noch möglich, die eigenen Preisvorstellungen durchzusetzen und trotzdem Kunden zu überzeugen. Stimmt das?

Preishemmungen und Verhandlungsschwäche entstehen vor allem im Kopf. Deshalb müssen Profis lernen, stärker und selbstbewusster zu verhandeln. Zu wissen, wie das Gegenüber tickt, hilft dabei, gelassener und kreativer zu werden.

Bessere Preisverhandlungen führen nicht nur zu mehr Profit. Sie stärken auch die Glaubwürdigkeit und das Ansehen des Unternehmens. **Dieser Vortrag von Franziska Brandt-Biesler rentiert sich unmittelbar – Garantiert!**

Statements:

- Der Preis entsteht im Kopf
- Verhandlung beginnen vor der Verhandlung
- Einkäufer sind machtlos
- Die 20 besten Einkäufertricks... sind harmlos
- Mit „eigenem“ Geld verhandeln
- Schluss mit der Großzügigkeit

Nehmen Sie jetzt Kontakt auf, um diesen Vortrag zu buchen!

Franziska Brandt-Biesler

Franziska Brandt-Biesler kommt selbst aus dem B2B-Vertrieb und ist seit dem Jahr 2000 B2B-Verkaufs- und Verhandlungstrainerin. Sie ist...

... Speakerin, Coach und Trainerin für Verkaufs- und Verhandlungsgespräche

... Buchautorin: „Smart Selling B2B – Köpfcchen statt Hardcore“

... langjährige Chefredakteurin

„Der Verkaufsprofi“ im GWI-Verlag

... Gewinnerin des internationalen deutschen Trainingspreises in Bronze 2012

Kontakt:

SMART SELLING B2B

Franziska Brandt-Biesler

Brüggligasse 2 | CH-6004 Luzern

T: +41 41 4101074

M: +41 79 2544027

info@franziskabrandtbiesler.ch

www.franziskabrandtbiesler.ch