

Franziska Brandt-Biesler

SMART SELLING B2B

► **Vortrag**

TEURE KEKSE SCHMECKEN BESSER

Honorarverhandlungen für Trainer, Speaker und Berater

Manche Trainer scheinen überhaupt keine Preisgrenzen zu kennen. Andere dagegen fühlen sich beim Honorar ständig unter Druck gesetzt. Wie kommt dieses unterschiedliche Denken zustande? Und vor allem: Wie kommen Sie raus aus der Preisschraube und steigen zu den Honorargewinnern auf?

Ganz einfach: Lernen Sie zu denken, wie die teuren Kollegen. Was diese anders machen, als Sie, erfahren Sie in diesem Vortrag von Franziska Brandt-Biesler.

Es sind immer die gleichen Mechanismen, Denkmuster und auch Verhandlungsstrategien, mit denen auch Sie sich aus dem „Durchschnittspreis-Dschungel“ befreien können. Und übrigens: Mit dem Preis steigt auch das Ansehen beim Kunden automatisch. Teure Kekse schmecken nämlich besser als billige.

Statements:

- Das Honorar ist Kopfsache
- Einkäufer sind machtlos
- Die Entscheidung ist schon getroffen
- Der Preis ist nicht entscheidend
- Teure Kekse und teure Trainer sind besser

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