

SALES



Kleinzand 8

5324 EJ Ammerzoden

T. 073 6126095

www.movethecrowd.nl

info@movethecrowd.nl

Het verkopen van de prijs

Algemene informatie:

Korting geven heeft niets met verkopen te maken. Degene die de Keizer van de korting is ligt nu onder de brug in Parijs. Natuurlijk vragen klanten om korting. Dit verzoek wordt namelijk maar al te vaak ingewilligd. Drie keer "BOE" roepen en de meeste verkopers zakken procenten of verliezen de deal. En dat is zo jammer. Klanten zoeken een tegenwicht door bij jou de druk naar te leggen om hen als klant te winnen. En daar kun je op verschillende manieren mee omgaan. Dát leren we je in deze workshop: Marge behouden en tevreden klanten krijgen. Klanten die terug komen en je toegevoegde waarde erkennen.

Doelgroep:

Elke verkoper krijgt een keer te maken met de prijsdiscussie. Klanten proberen en krijgen vaak hun zin. Wanneer jij vast wilt houden aan je prijs, je marge wilt behouden en toch tevreden klanten wilt scoren ben je klaar om deze workshop te volgen. Alles draait immers om een professionele mindset.

Programma-onderdelen:

- Het benoemen van jouw praktijksituaties
- "te duur" bestaat niet
- Prijs versus waarde
- Waarde versus toegevoegde waarde
- Wat is dan jouw toegevoegde waarde?
- Het opbouwen van een sellogram
- De achterliggende reden van de tegenwerping "te duur"
- Het tegenwerpingenschema
- "Stel dat..."
- Prijsminimalisatie
- Voort wat hoort wat
- Praktijkoefeningen en praktijkcases
- Het opstellen van een persoonlijk actieplan.

Duur:

4 dagdelen

Vorm:

Klassikaal

Investering:

€ 990,00 excl. BTW

Inclusief:

- Alle benodigde leer- en oefenmaterialen
- Arrangement (zaalhuur, koffie, thee en lunches bij de dagopleiding).
- Onbepaalde hulp buiten de opleidingsuren in de vorm van telefonische en E-mail ondersteuning.

Resultaten:

Na het afronden van de workshop ben je in staat om:

- Klanten te laten inzien wat de meerwaarde is van hun investering.
- Vast te houden aan je tariefstelling.
- Je marge te behouden.
- Met een meer professionele attitude prijsonderhandelingen te voeren.