

## Pressemitteilung



Starnberg, den 12. September 2018

### Seminar für den Vertrieb

## Dumpingpreise, Preisnachlässe, Preiserhöhungen

Der Druck im Vertrieb ist hoch. Schlagende Argumente sind ein wichtiger Faktor für den Verhandlungserfolg. Allein ausreichend sind sie meist nicht, um überzogene Preisnachlassforderungen souverän abzuwehren und realistische Margen durchzuboxen.

Was ein kluger Verhandler noch braucht: Methoden und Techniken, die helfen, die Sach- und Beziehungsebene zu unterscheiden. So können Emotionen und Unfairness erkannt werden, was zielführende Gespräche möglich macht. Diese Kompetenzen sind erlernbar und machen aus Vertrieblern sehr starke Verhandlungspartner.

### Dumpingpreise, Preisnachlässe, Preiserhöhungen

11. Oktober 2018 in Köln

[www.management-forum.de/dumpingpreise](http://www.management-forum.de/dumpingpreise)

Bei Fragen zur Veranstaltung oder zur Anmeldung wenden Sie sich gerne an Elisabeth di Muro, Tel: 08151-2719-0 oder an [info@management-forum.de](mailto:info@management-forum.de)