



„Der Preis ist heiß!“, wusste eine beliebte Fernseh-Game-show schon in den späten Achtzigern. Werbekampagnen, die den Geiz zur Tugend erhoben, haben in der jüngeren Vergangenheit zu einer weiteren Verschärfung der Marktsituation beigetragen. Der Preis ist oberstes Verkaufsargument, und sofern der Kunde sparen kann, ist er bereit, viele weitere Faktoren bei seiner Kaufentscheidung zu vernachlässigen. Das ist gerade bei Autoersatzteilen, bei denen Qualitätsmängel gravierende Folgen nach sich ziehen können, ein Problem.

Das GVA-College bietet Verkäufern zu diesem Zweck eine eintägige Weiterbildungsveranstaltung an. Unter dem Titel „Souverän bleiben im Preisgespräch! Praxisseminar für den Verkauf: Leistungen besser darstellen und Kunden überzeugen“ erhalten Verkäufer Argumentationshilfen und -strategien für Verkaufsgespräche, mit deren Hilfe es gelingt, den Kunden von der eigenen Leistung zu überzeugen, anstatt ihn nur über den Preis zu ködern. Besonders wichtig ist dabei zu verstehen, was der Kunde eigentlich von Ihnen wissen will, wenn er Sie nach dem Preis fragt.

Die Veranstaltung findet am 22. September 2016 in Ratingen statt. Weitere Informationen gibt es auf der Website des GVA-College unter:

[Souverän bleiben im Preisgespräch! Praxisseminar für den Verkauf](#)