

Kunden glücklich machen.

Beratung & Telefontraining mit Sina Kistner

VORTRAG: IHR PREIS KANN WAS!

Interne Wahrnehmung und externe Durchsetzung von Preisen.

UNBEZAHLBARES WISSEN GEGEN FESTEN PREIS

Gut verkaufen ist das eine, dauerhaft eine gute Kundenbeziehung zu halten, das andere. Und über allem schwebt der Preis. Wer seinen Preis nicht selbst in Frage stellt und daher selbstbewußt vertreten kann, verkauft sich und sein Produkt nicht nur leichter, sondern eben auch lieber und die Sache macht wieder mehr Spass. Im Vortrag werden die Aspekte beleuchtet, die uns den Rücken stärken und Kunden die Augen öffnen.

Manche dieser Augenöffner sind auch Schmunzler, die leicht im Gedächtnis bleiben, der Humor kommt also nicht zu kurz. Die Wahrnehmung zu verändern ist schließlich die Grundlage für eine erfolgreichere Durchsetzung von Preisen. Das motiviert!

INHALTE

Im Vortrag erfahren Sie, wie Sie durch grundlegende Veränderungen mehr Wertschätzung für Ihre Dienstleistung empfinden und von außen erfahren. Was Sprache dabei leisten kann und wie Sie verdeckte Erwartungen nutzen können.

BUCHEN!

Für Ihre Jahresauftaktveranstaltung oder als motivierender Einstieg für die Veränderung, die Sie sich in Ihrem Unternehmen wünschen.

Schreiben Sie mir: [kistner\(AT\)kundengluecklichmachen.de](mailto:kistner(AT)kundengluecklichmachen.de)

PRICING-VORTRAG

Dauer: ca. 1,5 Stunden

Invest: 1.650 Euro (ggf. zzgl. Reisekosten nach Absprache, zzgl. USt)

Je nach Publikum, Branche, Einbettung in den Tag, Anlass und Rahmen werden die Schwerpunkte individuell im Vorfeld abgestimmt.

Angebot gültig bis 30.04.2018