

Erfolgreich verkaufen ohne Rabatt

11.08.2009, 09:55 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *DVKS Deutsche Verkäufer-Schule*

DVKS-Abendseminar mit Preisverhandlungs-Experte Peter von Quernheim

Kunden fordern immer höhere Rabatte – eine Folge der verschärften Wettbewerbslage. Jeder Verkäufer wird in vielen Verkaufsgesprächen mit diesen und ähnlichen Fragen seiner Kunden konfrontiert: „Und wieviel Rabatt räumen Sie mir noch zusätzlich ein?“ „Welche Nachlässe können Sie mir auf Ihren Listenpreis geben?“ „Was ist Ihr letztes Preisangebot nach Abzug aller Rabatte und Nachlässe?“

Wie man mit Kunden so verhandelt, dass die Rabattfrage erst gar nicht gestellt wird, vermittelt der bekannte Verkaufspsychologe und Preisverhandlungs-Experte Peter von Quernheim in dem neuen DVKS-Abendseminar Erfolgreich verkaufen ohne Rabatt. Das Seminar wird am 15. 9 2009 in Wien und am 16. 9. 2009 in Salzburg durchgeführt.

Interessenten erhalten das Seminarprogramm kostenlos von der DVKS Deutsche Verkäufer-Schule, Engelschalkinger Straße 14, D 81925 München, Tel. 0049/89/99 529 500, Fax-Nr. 0049/89/99 529 529, www.verkaeufel-schule.at

Portrait

Die DVKS Deutsche Verkäufer-Schule hat sich auf praxisorientiertes Verkaufstraining in Form von Abendseminaren sowie auf hochklassige Verkaufstagungen spezialisiert. In Kooperation mit dem ISS Internationaler Seminar-Service werden Spezialseminare und Lehrgänge angeboten.

News-ID: 338110 • Views: 967 (Stand: 04.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/338110/Erfolgreich-verkaufen-ohne-Rabatt.html>