

1-TAGES-TRAINING

FTI-1D-08

# PREISGESPRÄCHE SICHER UND SELBSTBEWUSST FÜHREN

Führen Sie Preisgespräche souverän, argumentieren Sie Ihren Wert überzeugend und schaffen Sie Win-Win-Situationen – für mehr Abschlussstärke und höhere Kundenzufriedenheit.



## DAUER

1 Tag



## ZIELGRUPPE

Mitarbeitende im Verkauf,  
Account Management,  
Business Development,  
Kundenbetreuung und  
Unternehmertum



## SPRACHEN

Deutsch, Französisch,  
Italienisch, Englisch



## FORMAT

Präsenztraining  
(firmenintern)



## MAX. GRUPPENGROSSE

12–14 Teilnehmende

für maximale Interaktivität  
und nachhaltigen Lernerfolg



## KURZBESCHREIBUNG

Preisgespräche sind oft entscheidend für den Auftrag – und gleichzeitig eine der grössten Herausforderungen im Verkauf. Dieses Training stärkt Ihre Fähigkeit, Preise professionell zu kommunizieren, Einwände souverän zu behandeln und den Wert Ihres Angebots überzeugend zu vermitteln.

Sie lernen, Preisnachlässe strategisch zu steuern, statt sich unter Druck setzen zu lassen, und entwickeln eine starke, wertorientierte Haltung.

Mit praxisnahen Methoden, Übungen und konkreten Gesprächsleitfäden führen Sie Preisgespräche künftig sicher, selbstbewusst und erfolgreich.



## LERNZIELE

- Die eigene Haltung zu Preisen reflektieren und stärken
- Den Wert des Angebots klar und überzeugend kommunizieren
- Preisargumente wirkungsvoll und kundenorientiert einsetzen
- Einwände und Preiswiderstände souverän behandeln
- Strategien für Verhandlungen und Preisnachlässe anwenden
- Win-Win-Lösungen entwickeln und durchsetzen
- Abschlüsse auch bei Preisfokus erfolgreich erzielen
- Persönlichen Aktionsplan für bessere Preisgespräche erstellen



## TYPISCHE INHALTE

- Psychologie und Dynamik im Preisgespräch verstehen
- Die eigene Preis-Haltung und deren Wirkung
- Wertversprechen und Nutzenargumentation stärken
- Preisargumente entwickeln und überzeugend kommunizieren
- Umgang mit Preiswiderständen und Einwänden
- Verhandlungstechniken und Preisnachlass-Strategien
- Anker setzen und Framing im Preisgespräch einsetzen
- Alternativen und Zusatznutzen statt Rabatte anbieten
- Win-Win-Lösungen erzielen und durchsetzen
- Abschlussstärke auch bei Preisfokus bewahren
- Praxisübungen und Feedback für mehr Sicherheit



## NACHHALTIGE WIRKUNG

Sie führen Preisgespräche sicher und selbstbewusst, steigern Ihre Abschlussquote und sichern die Profitabilität Ihrer Angebote.

Das stärkt Ihre Wirkung als professioneller Verkäufer und schafft nachhaltigen Mehrwert für Ihr Unternehmen.



SALES & SERVICE  
EXCELLENCE ACADEMY  
by *FinOptima*

MENSCHEN BEGEISTERN.  
BEZIEHUNGEN STÄRKEN.  
ERFOLG SICHERN.

FINOPTIMA  
EXCELLENCE IN SALES & SERVICE

[www.finoptima.ch](http://www.finoptima.ch)  
 [academy@finoptima.ch](mailto:academy@finoptima.ch)