



## Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen

*Michael Mauer*

 **Download**

 **Online Lesen**

**Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen** Michael Mauer

 [Download Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Ra...pdf](#)

 [Read Online Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: ...pdf](#)

# **Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen**

*Michael Mauer*

**Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren -  
und Kunden trotzdem zufriedenstellen** Michael Mauer

## **Downloaden und kostenlos lesen Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen Michael Mauer**

---

Format: Kindle eBook

### **Kurzbeschreibung**

Nie wieder unnötige Rabatte gewähren und dadurch stets den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen – der Optimalfall im Sales-Prozess. Dieses Buch vermittelt Ihnen Strategien für die klügste Preisfestsetzung und Preisverhandlung. Es zeigt auf, wie Sie Rabattforderungen seitens der Kunden erfolgreich abwehren oder weiterverhandeln, mit den richtigen Gesprächsstrategien dennoch zum Abschluss kommen und am Ende einen zufriedenen Kunden verabschieden. Michael Mauer beschreibt an konkreten Beispielen, wie Sie als Unternehmer und Verkäufer dem besorgniserregenden Rabattschlacht-Trend richtig und zielführend begegnen und damit sinkenden Umsätzen und Margen entgegenwirken. Ein ausführlicher Praxisteil mit den gängigsten Kundenrabattstrategien gibt Ihnen direkt umsetzbare Verhandlungstools an die Hand, um die Herausforderung Preisnachlass sympathisch und mit Leichtigkeit zu bewältigen.

Nie wieder unnötige Rabatte gewähren und dadurch stets den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen – der Optimalfall im Sales-Prozess. Dieses Buch vermittelt Ihnen Strategien für die klügste Preisfestsetzung und Preisverhandlung. Es zeigt auf, wie Sie Rabattforderungen seitens der Kunden erfolgreich abwehren oder weiterverhandeln, mit den richtigen Gesprächsstrategien dennoch zum Abschluss kommen und am Ende einen zufriedenen Kunden verabschieden. Michael Mauer beschreibt an konkreten Beispielen, wie Sie als Unternehmer und Verkäufer dem besorgniserregenden Rabattschlacht-Trend richtig und zielführend begegnen und damit sinkenden Umsätzen und Margen entgegenwirken. Ein ausführlicher Praxisteil mit den gängigsten Kundenrabattstrategien gibt Ihnen direkt umsetzbare Verhandlungstools an die Hand, um die Herausforderung Preisnachlass sympathisch und mit Leichtigkeit zu bewältigen.

Nie wieder unnötige Rabatte gewähren und dadurch stets den höchstmöglichen Verkaufspreis erzielen – der Optimalfall im Sales-Prozess. Dieses Buch vermittelt Ihnen Strategien für die klügste Preisfestsetzung und Preisverhandlung. Es zeigt auf, wie Sie Rabattforderungen seitens der Kunden erfolgreich abwehren oder weiterverhandeln, mit den richtigen Gesprächsstrategien dennoch zum Abschluss kommen und am Ende einen zufriedenen Kunden verabschieden. Michael Mauer beschreibt an konkreten Beispielen, wie Sie als Unternehmer und Verkäufer dem besorgniserregenden Rabattschlacht-Trend richtig und zielführend begegnen und damit sinkenden Umsätzen und Margen entgegenwirken. Ein ausführlicher Praxisteil mit den gängigsten Kundenrabattstrategien gibt Ihnen direkt umsetzbare Verhandlungstools an die Hand, um die Herausforderung Preisnachlass sympathisch und mit Leichtigkeit zu bewältigen.

Der Inhalt-  
Verhandlungskompetenz und -techniken im Verkaufsprozess-      Rabattbildung: Ursachen und Folgen-

Verhandlungsstrategien und Abwehrstrategien-      Erfolgreich Verhandeln in der Praxis-

Übersicht über erfolgsentscheidende Tipps und Regeln für die Preisverhandlung Der Autor Michael Mauer ist seit vielen Jahren am Sales & Marketing Department der Ruhr-Universität Bochum im Bereich Marketing für Luxusgüter und Verhandlungsmanagement tätig. Zuvor arbeitete er in der Steuerlehre.

Download and Read Online Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen Michael Mauer #SGDXEBPZJHC

Lesen Sie Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer für online ebookPreisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer Kostenlose PDF d0wnl0ad, Hörbücher, Bücher zu lesen, gute Bücher zu lesen, billige Bücher, gute Bücher, Online-Bücher, Bücher online, Buchbesprechungen epub, Bücher lesen online, Bücher online zu lesen, Online-Bibliothek, greatbooks zu lesen, PDF Beste Bücher zu lesen, Top-Bücher zu lesen Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer Bücher online zu lesen. Online Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer ebook PDF herunterladen Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer Doc Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer Mobipocket Preisverhandlungen erfolgreich führen und gewinnen: Rabattforderungen professionell abwehren - und Kunden trotzdem zufriedenstellen von Michael Mauer EPub