



Der Preisverhandlungstrichter

Wie Sie Preisattacken abwehren und Preise besser durchsetzen

Ladenpreis: 33,87EUR

ISBN: 978-3-658-01490-2

Auflage: 1. Aufl. 2025

Verlag: Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, Springer Gabler

Erscheinungsdatum: 13.06.2025

Autoren: Wunderlich Joachim

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://shop.lexisnexis.at/der-preisverhandlungstrichter-9783658014902.html>

Details

In diesem Buch wird beschrieben, welche Taktiken bei Preisverhandlungen wirkungsvoll nacheinander eingesetzt werden können, um Preisattacken mithilfe von aufeinander aufbauenden Strategien abzuwehren und den Kunden mit möglichst wenig Preisnachlass zum Kaufabschluss zu führen. Der Leser erfährt, wie er innerhalb der einzelnen Phasen die Taktiken wirkungsvoll nutzt, um eine sinnvolle Wirkkette zu erhalten. Die verschiedenen Taktiken werden anhand von Gesprächsbeispielen und Musterdialogen anschaulich beschrieben.

Wir haben andere Produkte gefunden, die Ihnen gefallen könnten!



500 Schritte zum eigenen profitablen
Online-Shop
Ladenpreis: 19,90EUR



Praxishandbuch
Nachhaltigkeitskommunikation
Ladenpreis: 58,00EUR



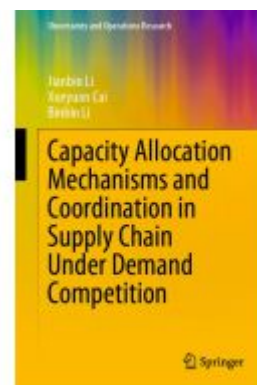
Marketing und Vertrieb im Metaverse
Ladenpreis: 30,83EUR



Green Nudging im E-Commerce
Ladenpreis: 46,26EUR



MIND CHANGE LEADERSHIP®
Ladenpreis: 18,70EUR



Capacity Allocation Mechanisms and
Coordination in Supply Chain Under
Demand Competition
Ladenpreis: 142,99EUR



E-Mail-Marketing – Auf den Punkt
Ladenpreis: 20,50EUR



GELD MACHEN
Ladenpreis: 20,60EUR



Artificial Intelligence for Strategic
Communication
Ladenpreis: 109,99EUR



Warum kaufen Kunden, was sie kaufen
Ladenpreis: 46,26EUR