

## Extra-Seminar:

# Equal-Pay / Branchenzuschläge - Strategien für die Kommunikation mit Kunden

### Zielgruppe

Das Extra-Seminar richtet sich an Vertriebsmitarbeiter/innen der Personaldienstleistungsbranche, die Kundengespräche zum Thema Preisgestaltung souverän führen wollen.

### Inhalte

Preisgespräche und neue Verhandlungen zu Überlassungsvergütungen fallen vielen Vertriebsmitarbeitern schwer. Im Seminar wird den Teilnehmer/innen das nötige Rüstzeug vermittelt, um im Gespräch mit den Kunden Preise gekonnt zu „verkaufen“ und professionell argumentieren zu können, ohne sich für die eigene Kalkulation zu rechtfertigen.

Schwerpunkte des Seminars bilden unter anderem:

- Den eigenen Preis verkaufen
- Umgang mit Preisen vom Wettbewerb
- Stundenverrechnungssatz und Faktorgeschäft
- Umgang mit Strategien der Einkäufer
- Die eigene Wahrnehmung schärfen bei Preisgesprächen
- (mögliche) Auswirkungen von Equal-Pay und den neuen Branchenzuschlägen auf Preisgespräche

### Dozentin

Katharina Bitter (Germanistin und Politikwissenschaftlerin) langjährige Berufspraxis in der Zeitarbeit, Tutorin sowie lizenzierte Trainerin und Beraterin für key4you sowie Edgar Schröder<sup>®</sup>.

### Termine und Orte

- am 30.08.2012, in Erfurt
- am 07.09.2012, in Hannover

### Teilnahmegebühr

- EUR 380,- zzgl. ges. MwSt. für BAP-Mitglieder
- EUR 580,- zzgl. ges. MwSt. für Nichtmitglieder

In der Teilnahmegebühr sind Seminarunterlagen, Teilnahmebescheinigung sowie Bewirtungskosten enthalten.