



04

PREISVERHANDLUNGEN MIT DEM RÜCKEN ZUR WAND

Nach diesem Seminar sind Sie in der Lage, auch in härtesten Preisverhandlungen mit Großkunden Ihre Position souverän zu behaupten. Sie erfahren, wie Sie unfaire Taktiken und psychologischen Druck souverän entkräften, gezielt gegenhalten und Ihre Preise sicher vertreten. Stärken Sie Ihre Verhandlungskompetenz für nachhaltigen Vertriebs Erfolg – selbst wenn die Situation scheinbar aussichtslos erscheint.

- Aufbau:** 1 Tag: Standfestigkeit & Abschlussstärke
- Zielgruppe:** Vertriebsmitarbeiter, Key Account Manager, Techniker & Außendienst
Vertriebsleiter & Entscheider
- Modulpreis:** 985,- € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer
- Termine:** Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

*Gute Ergebnisse in jeder
verhandlungsrunde erzielen*



IHR REFERENT & TRAINER

Lothar Lay

Betriebswirt (VWA)

Als TÜV-geprüfter Unternehmensberater „Schwerpunkt KI & Digitalisierung“ und zertifizierter Vertriebstrainer mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb zählt Lothar Lay zu den führenden Experten für Preisgespräche, Verhandlungsführung und Neukundengewinnung.

Lothar Lay zeigt Vertriebsteams, wie sie selbst in härtesten Verhandlungen souverän bestehen – und Unternehmen nachweislich zu mehr Umsatz, höheren Margen und nachhaltigem Vertriebserfolg gelangen.

20+ Jahre Erfolgsbilanz ✓ TÜV-Zertifiziert ✓ Vielfältige Branchenkenntnis ✓ B2B-Vertriebsexperte ✓

Der Preisverhandlungs-Experte



Nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



BEREIT FÜR BESSERE VERHANDLUNGSERGEBNISSE?

Lassen Sie uns über Ihre Vertriebsziele sprechen

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

☎ +49 (0)7431 800 56 20 oder +49 (0)175 30 30 000

✉ info@lay-training.de

🌐 www.lay-training.de