



Prissætning og forhandling

Sæt de rigtige priser på dine ydelser og produkter ved at lære dine kunder at kende. Lær at forhandle, så du sammen med dine kunder finder vej til de bedste løsninger.

Vi arbejder på dagen med at forstå prissætning som en proces. Vi arbejder med forskellige priser på forskellige markeder, med brug af åbne rabatter, og med forskellene mellem time- og opgavepriser. Du får lejlighed til selv at afprøve nogle af dine priser, og til at forhandle. Træningen viser sig at være super relevant, selvom du allerede kender dit marked og dine kunder.

Underviser er **Margrete Bak**, fra Karlbak – se www.karlbak.dk

PROGRAM – torsdag d. 22. september 2016
Kolding Uddannelsescenter (KUC), Ågade 27, Kolding
Lokale: 106

13.00 Velkommen

- Hvad udtrykker en pris?
- Skal dine priser være højere eller lavere end for sammenlignelige ydelser?
- Må man forskelsbehandle kunder?
- Kan man være på forskellige markeder?
- Hvordan lærer du dine kunders behov at kende?
- Hvordan lærer du markedsprisen at kende?
- Hvad gør du, hvis kunden siger nej til en pris?
- Hvordan bliver du glad for at forhandle?
- Hvordan gør du forhandling til en kreativ og samarbejdende handling?

17.00 Tak for i dag