

# Wenn der Preis zählt

## Preisverhandlungen souverän führen

Wie verteidigt man technische Lösungen überzeugend im Preisdruck? Warum ist der Preis oft nicht das einzige Entscheidungskriterium?

### Inhalte der Keynote / des Impulsvortrags:

- Typische Herausforderungen im Preiswettbewerb
- Argumentationsstrategien zur Verteidigung des Preises
- Mehrwert statt reiner Kostenfokus
- Methoden für souveräne Preisverhandlungen

### Ihr praktischer Nutzen:

Die Teilnehmer lernen, wie sie Preise professionell verteidigen und Verhandlungen selbstbewusst führen – so, dass Kunden den Wert erkennen und Zuschläge eher akzeptieren.

### Dauer:

30–45 Minuten

### Teaser:

„Preisgespräche sind kein Kampf um den letzten Cent – sondern eine Bühne für Ihren Mehrwert. Erfahren Sie, wie Sie Ihre Preise souverän verteidigen und Kunden von der echten Qualität Ihres Angebots überzeugen.“



### Über den Vortragenden:

Christian Maurer ist Experte für strategischen Verkauf mit über 20 Jahren Erfahrung im technischen Verkauf.

Er verbindet Fachkompetenz mit fundiertem Wissen über Psychologie und Marktdynamik.

Seine Vorträge sind klar, anwendbar und immer praxisnah.



0664/133 62 64



christian.maurer@themarketmakers.at



[www.themarketmakers.at](http://www.themarketmakers.at)