

# Mission: Profit!

Die Lizenz für  
höhere Tagessätze

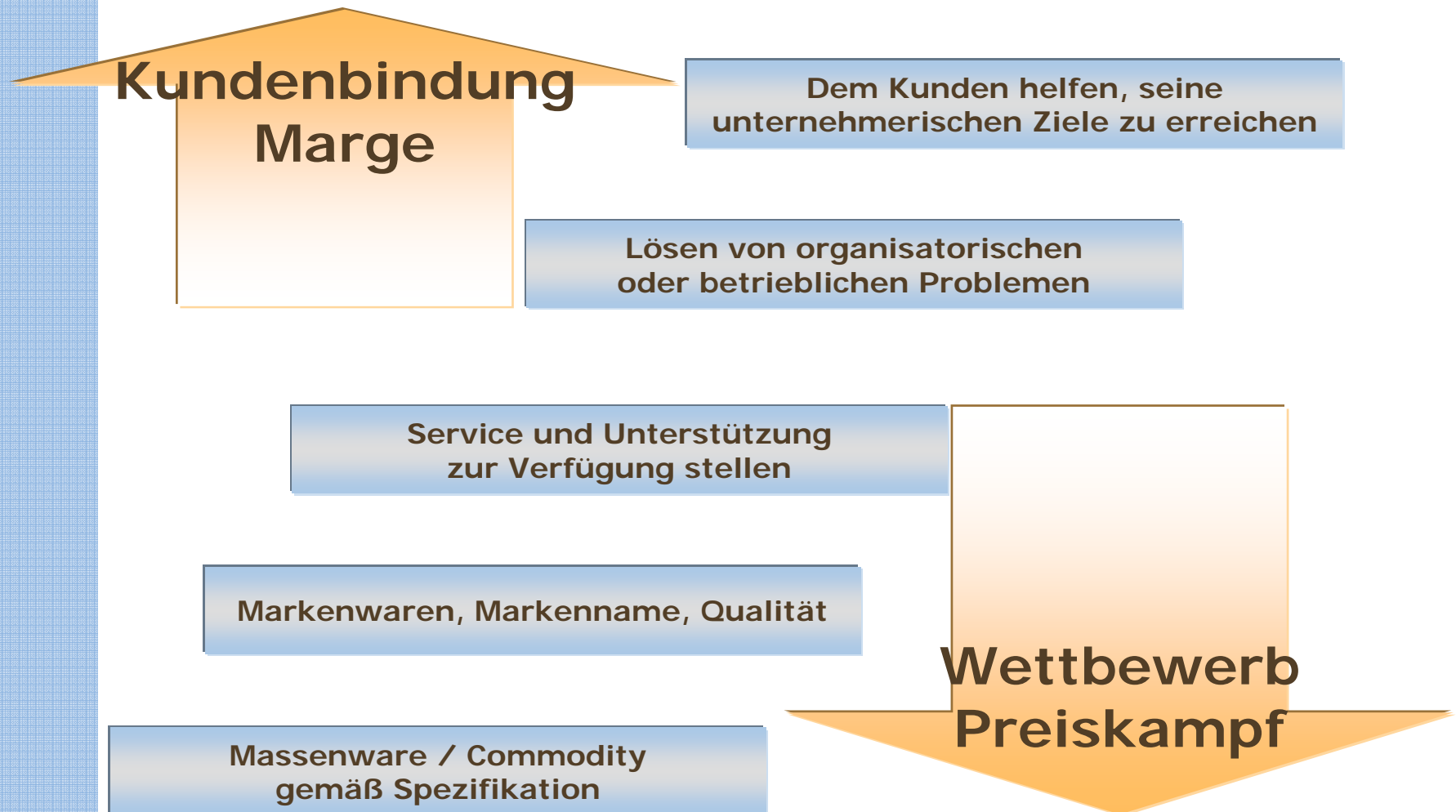
## Der Weg zu Aufträgen mit Profit ...



## Was ist die Grundlage dazu?

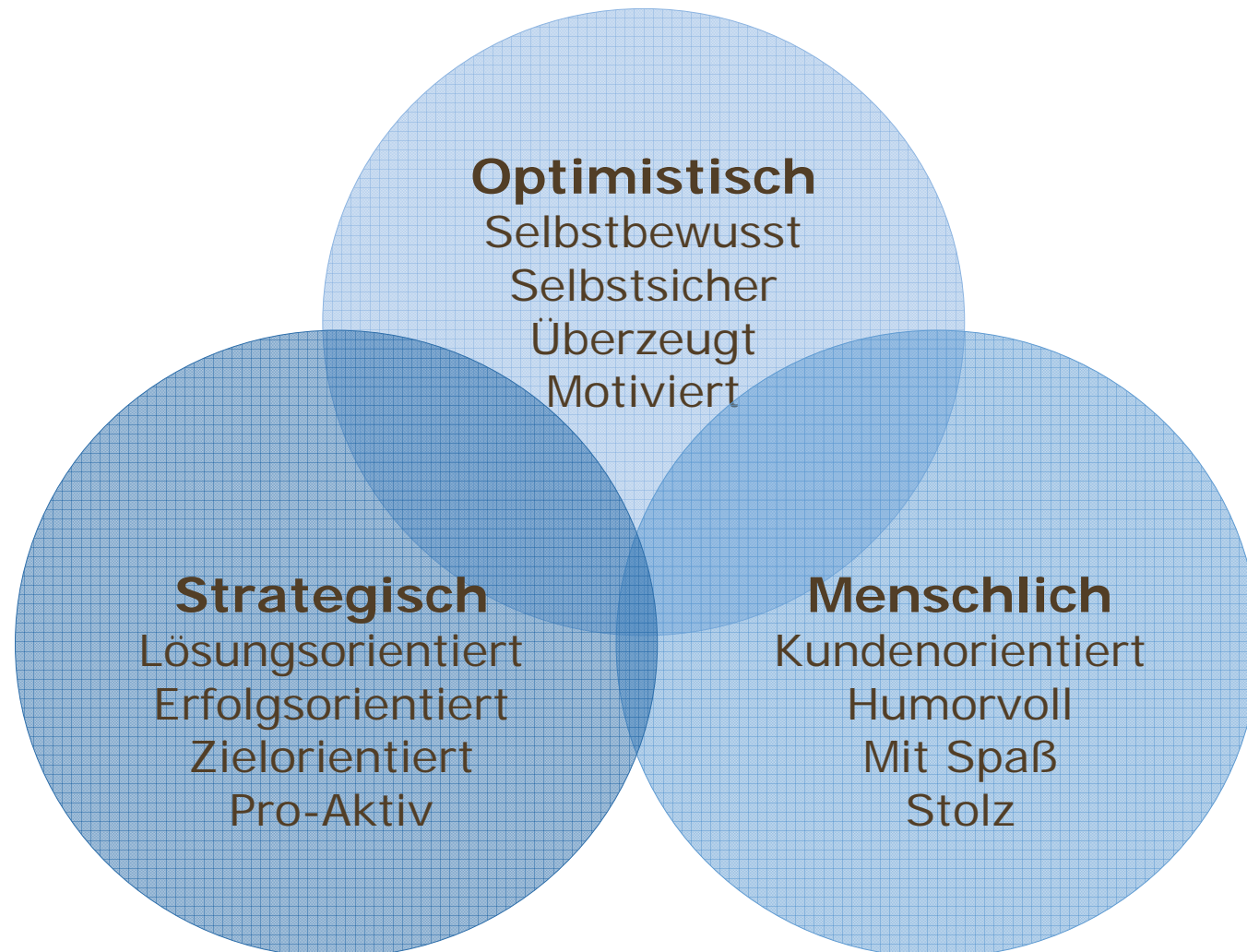


# Welche Rolle spielt der Preis?

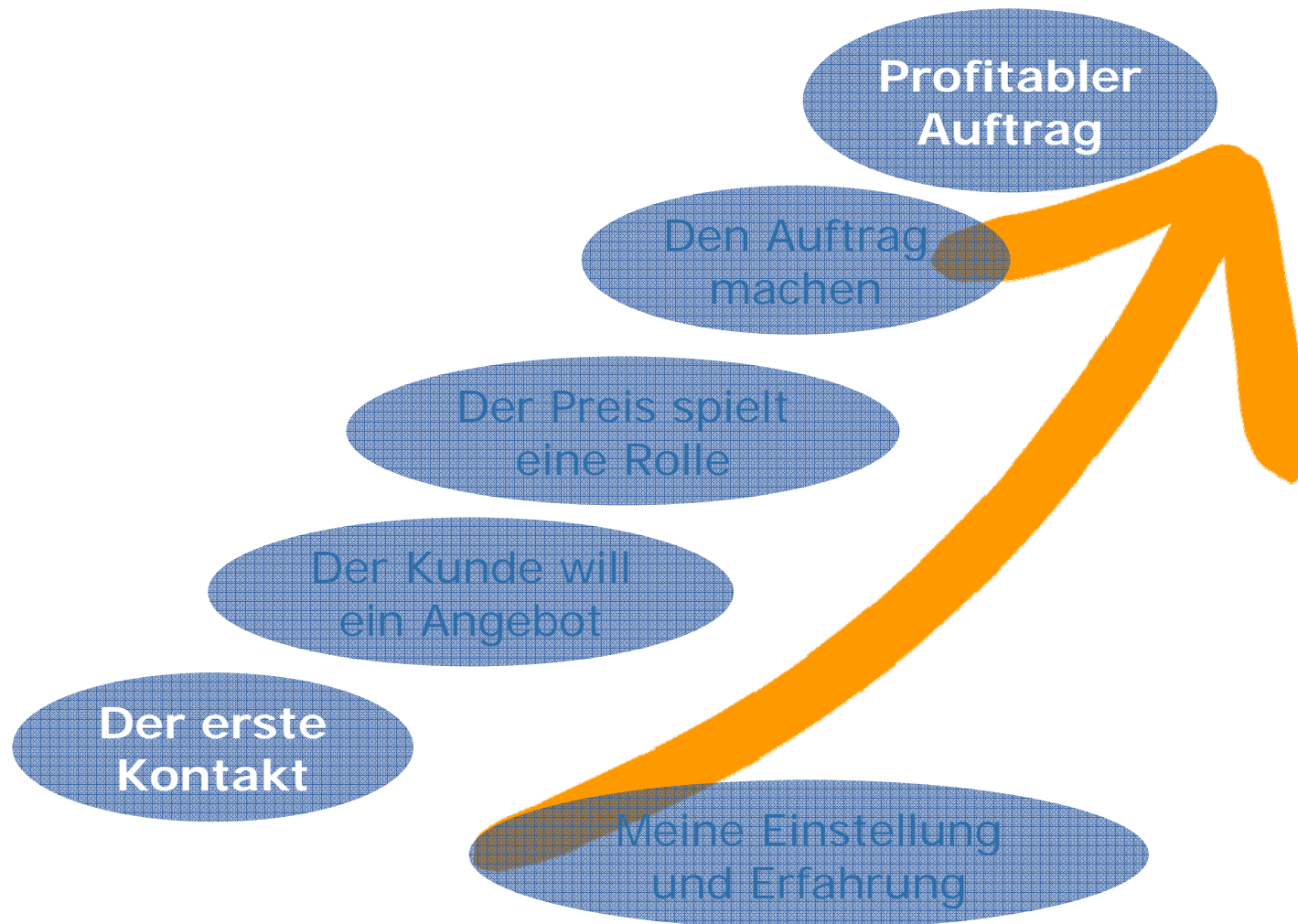


# Was wollen wir erreichen?

# Die Erfolgsfaktoren der PROFITSELLER



## Der Weg zu Aufträgen mit Profit ...




# Der Kunde fragt nach dem Preis



**Sofort  
antworten**



**Preise  
locker  
nennen**



**Frage als  
Abschluss**



**Preis-  
Gruppen  
nutzen**

# „Denken hilft zwar, nützt aber nichts“ (Dan Ariely)

---

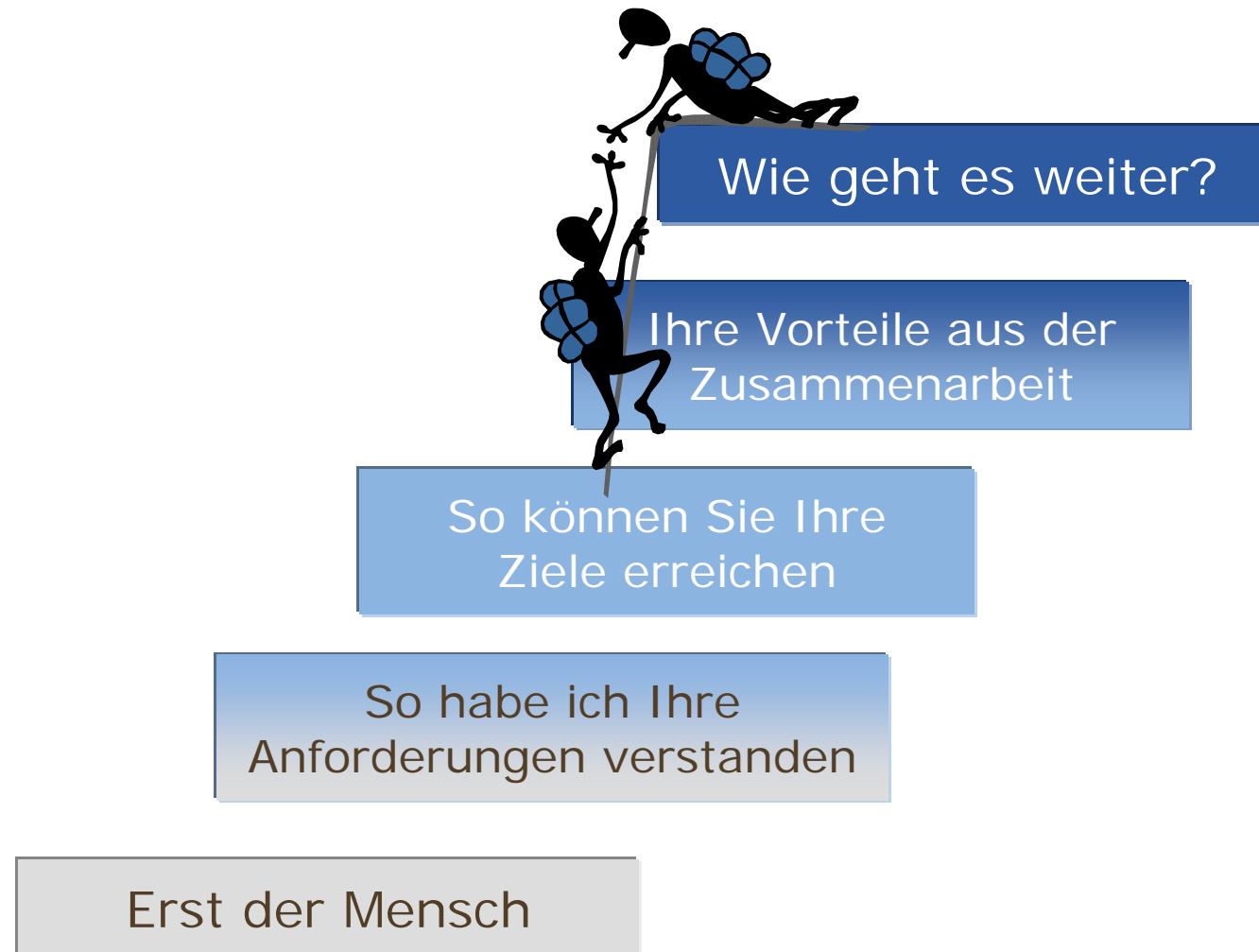
---

---

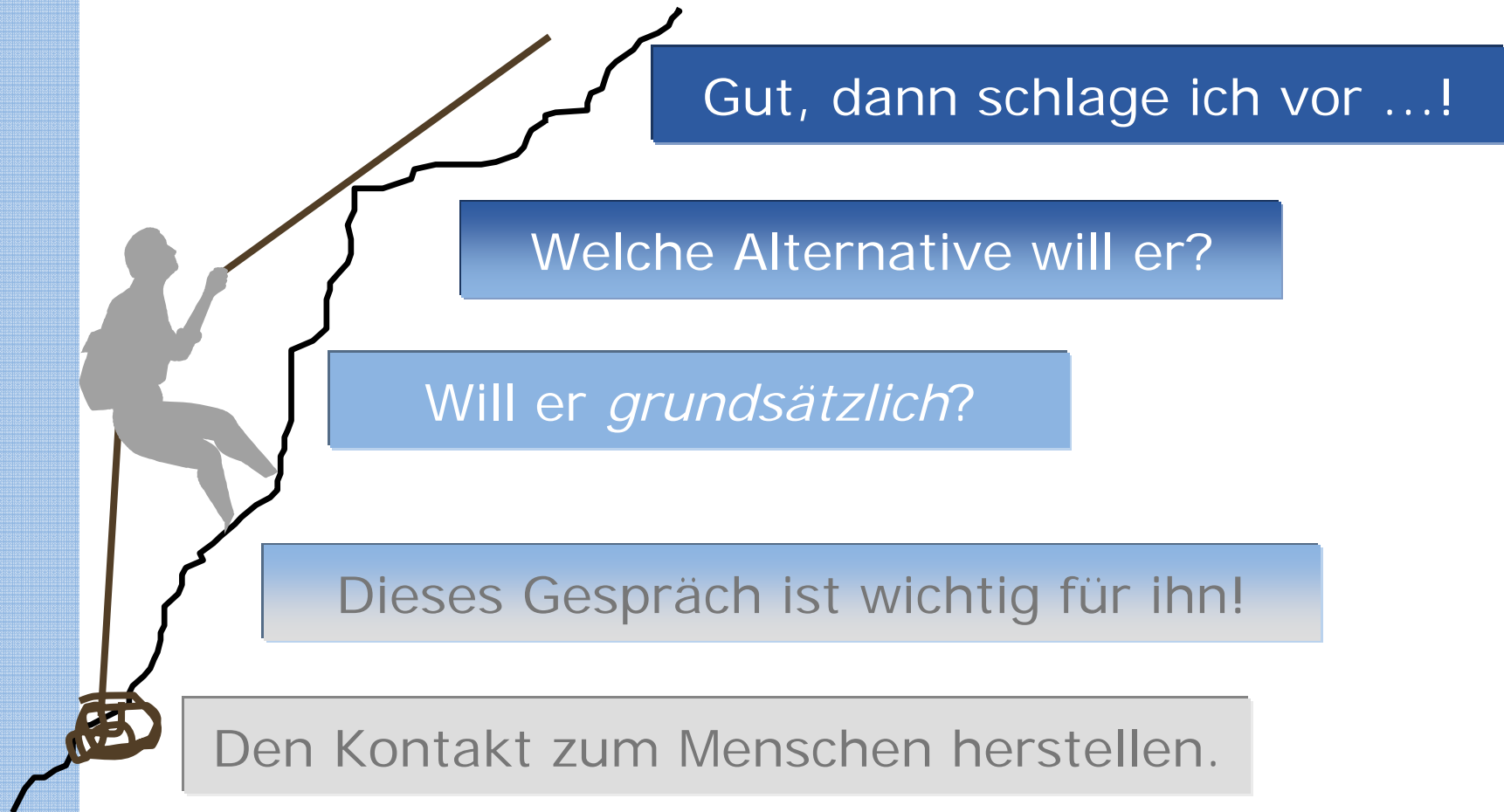
## Der Weg zu Aufträgen mit Profit ...



# Das Angebot als Verkaufsgespräch sehen!



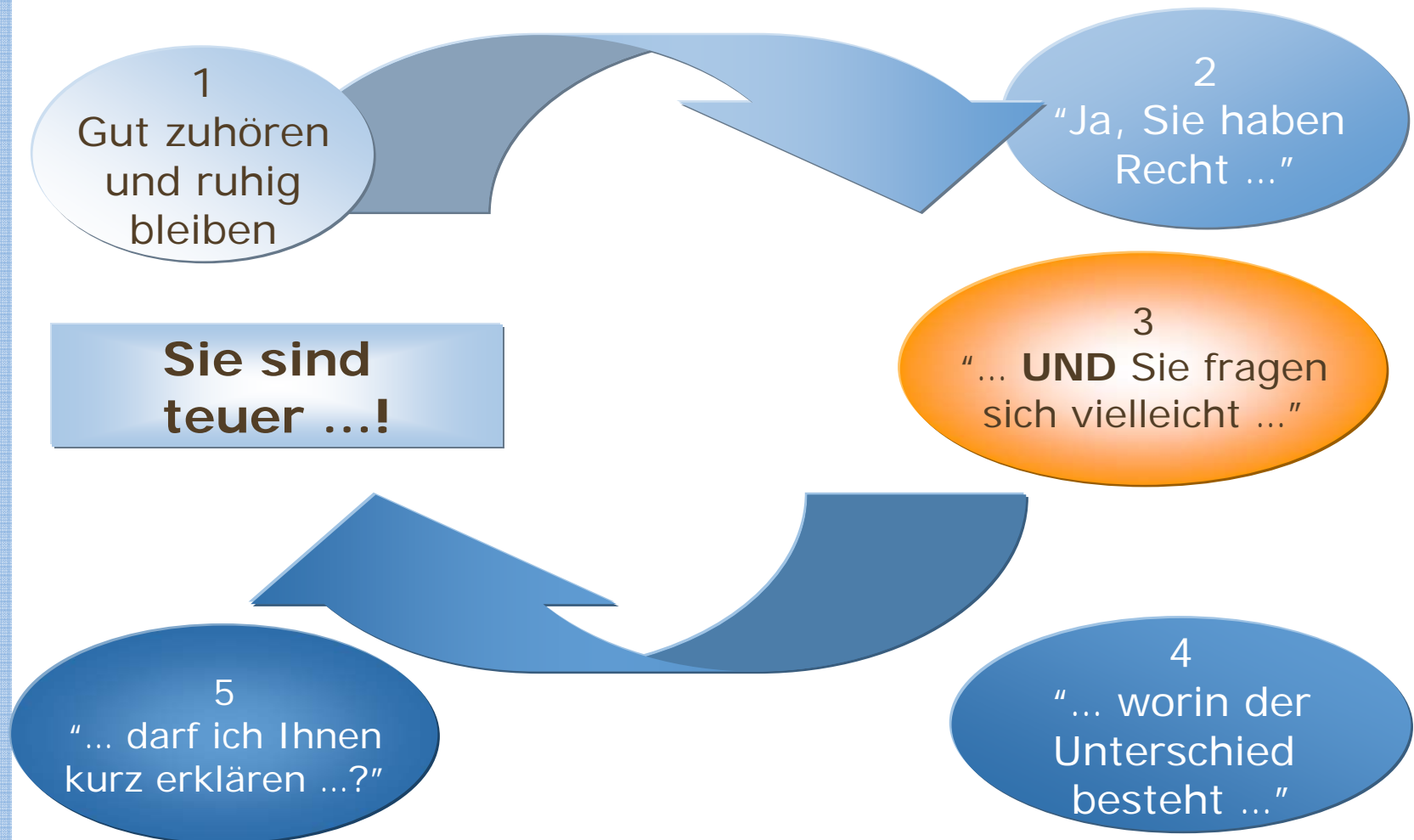
## Dem Kunden 5 Entscheidungshilfen anbieten!



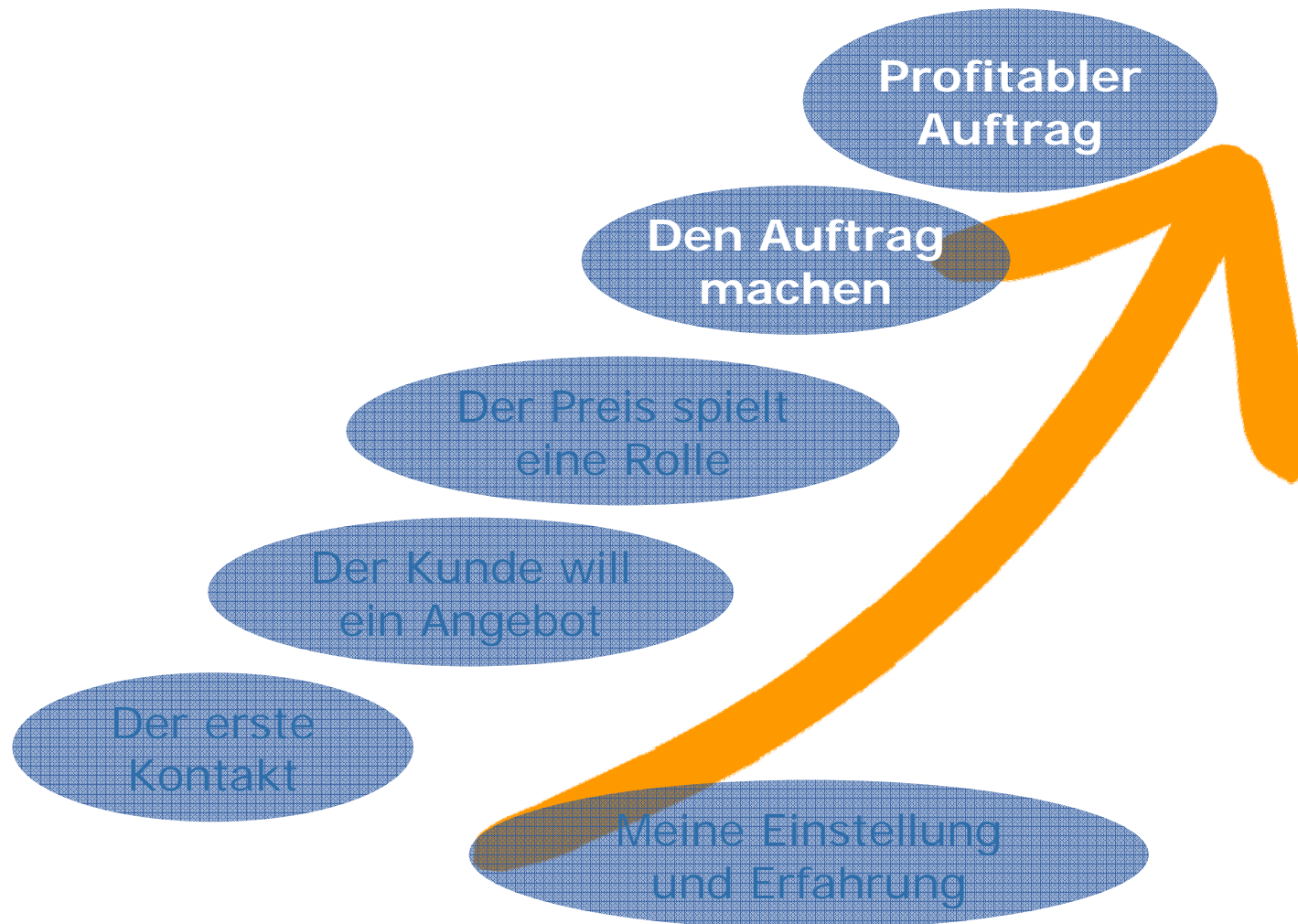
## Der Weg zu Aufträgen mit Profit ...



## Einwände als Chance verstehen ...



## Der Weg zu Aufträgen mit Profit ...



## 4 Punkte für den Abschluss



- ▶ Verhandle nur mit konkreter Auftrags-Chance!
- ▶ Kläre, ob sich die Verhandlung lohnt!
- ▶ Sei Dir Deines Wertes und Deiner Wirkung bewusst!
- ▶ Kenne die Bedürfnisse Deiner Kunden!

## Welche Verhandlungspartner gibt es?

**Profit**  
Leistung, Preis

**Innovation**  
Vision, Strategie

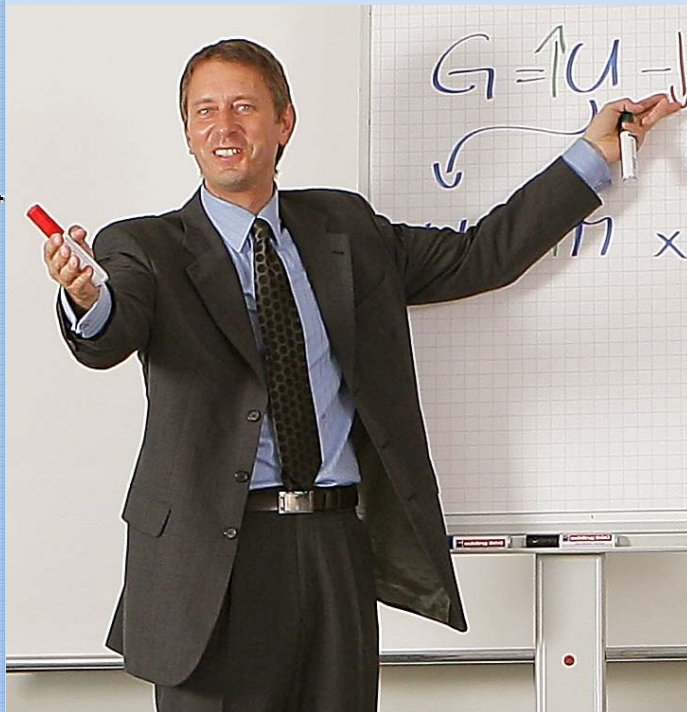
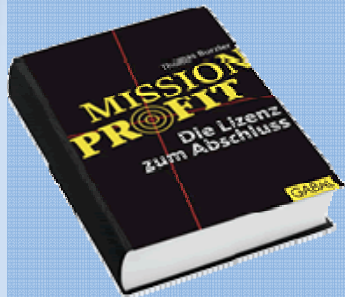
**Zuverlässigkeit**  
Sicherheit, Kontrolle

**Gefühl**  
Komfort, Menschlichkeit

# Was wollten wir erreichen?



# Viel Erfolg!



Mehr Infos oder Fragen?  
Bitte einfach  
an meine Agentur wenden:

Sales Motion GmbH  
Heinrich Kürzeder  
+49-9071-705588-0

[info@sales-motion.de](mailto:info@sales-motion.de)

A handwritten signature in blue ink that reads 'Th Burzler'.

## Buch-/DVD-Bestellung bitte per FAX an 09071-70558899

### Hiermit bestelle ich verbindlich:



#### **BUCH: Mission Profit Die Lizenz zum Abschluss**

Der bislang glücklose Verkäufer Simon Richter erlebt in lebendigen Dialogen und spannenden Szenen aus dem wahren Verkäuferleben den Wandel vom durchschnittlichen Verkäufer zum Profit-Agenten.

**Thomas Burzler** zeigt Ihnen im Stil eines Agenten-Thrillers, leicht und locker in Szenen aus der Verkaufspraxis, wie Sie Profit-Agent werden und mit guten Preisen satte Umsätze und Gewinne erzielen können.

Preis: 29,90 Euro inkl. MwSt zzgl. Versandkosten

Anzahl: \_\_\_\_\_



#### **DVD: Mission Profit Kämpft um Eure Preise**

Gerade in Zeiten der "Geiz ist geil"-Mentalität geraten viele Vertriebsmitarbeiter immer mehr unter Preisdruck. Nehmen Sie den Druck weg mit der richtigen Strategie - nach dem erstklassigen Fachvortrag von **Thomas Burzler** wissen Sie wie.

Preis: 29,90 Euro inkl. MwSt zzgl. Versandkosten

Anzahl: \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Name, Vorname, Titel \_\_\_\_\_

Straße, Hausnummer \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_

Ort, Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

Nach Bestelleingang erhalten Sie eine Zahlungsaufforderung per E-Mail. Direkt nachdem Ihre Zahlung bei uns eingegangen ist, schicken wir Ihnen die Waren zu. Es gelten unsere AGB auf [http://www.sales-motion.de/AGB/agb\\_buecher.pdf](http://www.sales-motion.de/AGB/agb_buecher.pdf)

## Der Satz von John Ruskin



**John Ruskin**  
(1819 - 1900)  
englischer  
Künstler,  
Philosoph,  
Schriftsteller,  
Wissenschaftler

Es gibt kaum etwas auf dieser Welt, das nicht irgend jemand ein wenig schlechter machen und etwas billiger verkaufen könnte. Und die Menschen, die sich nur am Preis orientieren, werden die gerechte Beute solcher Machenschaften.

Es ist unklug, zu viel zu bezahlen. Aber es ist noch schlechter, zu wenig zu bezahlen. Wenn Sie zu viel bezahlen, verlieren Sie etwas Geld, das ist alles.

Wenn Sie dagegen zu wenig bezahlen, verlieren Sie manchmal alles, da der gekaufte Gegenstand die ihm zugedachte Aufgabe nicht erfüllen kann.

Das Gesetz der Wirtschaft verbietet es, für wenig Geld viel Wert zu erhalten.

Nehmen Sie das niedrigste Angebot an, müssen Sie für das Risiko, das Sie eingehen, etwas hinzurechnen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genug Geld, um für etwas Besseres zu bezahlen.