SEMINAR (PRÄSENZ)

Einkaufsleiter trainiert Verkäufer/-innen für Preisverhandlungen

Nutzen

Wer weiß, wie Einkäufer/-innen ticken, läßt sich seine Angebote nicht mehr so leicht zerpflücken. Preis-Gespräche und Preis-Verhandlungen mit Einkäufer/-innen sind die Königs-Disziplin im B2B-Vertrieb. Sie sind immer herausfordernd und konjunkturunabhängig, da es schlichtweg Aufgabe und Pflicht eines/r jeden Einkäufer/in ist, für sein Unternehmen bestmögliche Konditionen zu erzielen.

Schon bei der Frage „Was kostet das?" beschleichen die meisten Verkäufer/-innen ungute Gefühle und sie versuchen getreu alter Verkaufsschulungen der Antwort tapfer auszuweichen – was viele Einkäufer/-innen innerlich amüsiert. Der nächste Angriff auf die Verkäufer-Seele folgt mit dem kategorischen „Viel zu teuer!", den man mit mutigen Preis-Verteidigungen zu parieren versucht, die dann vom Einkäufer/-innen mit der Feststellung „Letzten Endes entscheidet der Preis!" und der Aufforderung „Was geht da noch runter?!" vom Tisch gewischt zu werden.

Entscheiden Einkäufer/-innen tatsächlich ausschließlich aufgrund des Preises? Und an was denken Einkäufer/-innen, wenn Sie ertragsorientiert entscheiden?

„Durch die Brille des Einkäufers" zeigt Ihnen Horst Bayer, ehemaliger Einkaufsleiter, wie Verkaufsverantwortliche mit diesen Situationen souverän und gewinnbringend umgehen sollten. Wenn es Ihnen nach diesem Training gelingt, durchschnittlich mindestens 1% weniger Nachlass zu geben, dann haben Sie zum Beispiel bei einem persönlichen Jahresumsatz von 1 Mio. EURO mindestens +10.000 EURO Gewinn vor Steuern erwirtschaftet! Ein echter Quick-Win…

Weiterbildungen in Präsenz:
Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Alle, die im B2B-Vertrieb Preise verhandeln und damit zum betriebswirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beitragen.: Geschäftsführer/-innen, Vertriebs-Führungskräfte, Key-Account-Manager/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen im Außen- und Innendienst sowie im Service.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

„Durch die Brille des Einkäufers" erhalten Sie vom Trainer/Einkaufsleiter Horst Bayer pragmatische Handlungs-Optionen für Ihre Preis-Gespräche und -Verhandlungen, so daß Sie auch unter Druck – wenn die Erfolgs-Faktoren des Verkaufs vorhanden sind – mit weniger Nachlass zum Verkaufs-Erfolg kommen können.

- „Säurefest" in Preisgesprächen durch die richtige innere Einstellung und psychische Stabilität

- Verkaufs-Psychologie und -Techniken für die Preis-Nennung, Preis-Erklärung und Preis-Verhandlung
- ...

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum
22.10.2024

Ort
Westerham bei München

Termininformationen
von 09:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham

Weitere Infos finden Sie hier

Veranstaltungsinhalt im Detail

Die Voraussetzungen für Erfolg versprechende Preis-Verhandlungen

- Beziehungs-Management ins Buying-Center
- „Letzten Endes entscheidet der Preis!" – Souveränität und psychische Stabilität

Professionelle Verkaufs-Technik und -Psychologie für Gewinn bringende Preis-Verhandlungen

- Die psychologisch richtige Preis-Nennung
- Die psychologisch notwendige Preis-Erklärung

„Durch die Brille des Einkäufers"…

- Beschaffungsgrundsätze
- Kriterien bei der Auftragsvergabe
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Erwartungen an eine partnerschaftliche Kunden-Lieferantenbeziehung
- Kardinalfehler des Verkäufers
- 10 Tipps für den Umgang mit Einkäufer/-innen

Training anhand aktueller, noch nicht verhandelter Angebote aus dem Teilnehmerkreis

Horst Bayer läßt in Gruppen aktuelle Angebote / Verhandlungssituationen aus dem Teilnehmerkreis für das Preisverhandlungs-Gespräch vorbereiten, verhandelt diese Praxis-Beispiele und gibt anschließend Feedback zur Optimierung.

Fazit

- Persönliche Erkenntnisse – Konsequenzen – ToDos…

Methoden

Durch Vortrags-Impulse und durch moderierte Diskussionen sowie durch Erfahrungsaustausch im Teilnehmerkreis und durch die Bearbeitung der Praxis-Fälle erhalten die Teilnehmer/-innen pragmatische, sofort umsetzbare, wirkungsvolle und motivierende Handlungs-Optionen für die tägliche Preisverhandlungs-Praxis im B2B-Vertrieb.

Gesamtsumme

560,00 €
Preisinformationen
Im Seminarpreis sind enthalten:
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München

IHK Akademie
München und Oberbayern

Kontakt

Fragen zur Anmeldung

Jaqueline Sigl

+49 89 5116 5514

Sigl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung

Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de