SEMINAR (PRÄSENZ)

Souverän in Preisverhandlungen bessere Preise erzielen

Einzigartig durch das Trainer-Tandem Einkaufsleiter & Vertriebscoach

Nutzen

Preisverhandlungen? Verhandlungsstrategien für Verkaufsgespräche gesucht? Auf welche neuen Verhandlungssituationen müssen wir in Corona-Zeiten vorbereitet sein?

Lernen Sie in diesem 2-tägigen Tandem-Vertriebs-Training mit Einkaufsleiter Horst Bayer & Vertriebstrainer Peter Schreiber, wie Sie im Preispoker bestehen. Trainieren Sie in praxisnahen Verkaufsgesprächen die individuell notwendigen Verhandlungsstrategien. Meistern Sie harte Preisverhandlungen mit mentaler Stärke, stellen Sie Ihre Preise offensiv dar und argumentieren Sie überzeugend. Lernen Sie im Seminar, wie Sie Forderungen nach Preisreduzierung professionell begegnen. Erkennen Sie typische Verhandlungstaktiken von Einkäufern und parieren Sie diese gekonnt. Gewinnen Sie im Preis-Poker mit den "richtigen" Verhandlungsstrategien. Reagieren Sie gelassen auf die typische "Preisdrückereien". Erzielen Sie höhere Erträge und realisieren Sie Ihre Preisvorstellungen.

Wenn es Ihnen nach dem Tandem-Training gelingt 1% weniger Nachlass zu geben, dann haben Sie zum Beispiel, bei einem Jahresumsatz von 1 Mio. EURO, einen Ertragszuwachs von +10.000 EURO vor Steuern.

Welche Vorteile bietet unser Präsenzseminar?

- Mit dem Präsenzseminar findet keine einseitige Wissensvermittlung statt. Interaktionen der Teilnehmer/-innen sowie das permanente Mitmachen sind die Erfolgsfaktoren dieses Formats.
- Der vertriebserfahrene Verkaufstrainer Peter Schreiber setzt das Fundament für professionelle Preisverhandlungen bzw. frischt die Erfolgsfaktoren auf: Verhandlungs-Psychologie, -Strategie und -Technik.
- Komplexe Praxisfälle werden im Seminar analysiert und Lösungswege aufgezeigt.
- Schwierige, erfolgskritische und in Kürze anstehende Verhandlungen der Seminarteilnehmer/-innen werden mit dem Einkaufsleiter Horst Bayer in Rollenspielen trainiert und dadurch praxisnah vorbereitet.
- Umfangreiche Fragestellungen werden gerne auch in den Seminarpausen oder dem gemeinsamen Mittagessen besprochen.
- Sie erhalten ein direktes Feedback des praxiserfahrenen Verkaufstrainers Peter Schreiber und des langjährigen Einkaufsleiters Horst Bayer

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

Geschäftsführer/-innen, Vertriebsleiter/-innen, Key Account Manager/-innen, Verkaufsingenieure/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen,
… sowie alle die im B2B-Vertrieb Verantwortung tragen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das zweitägige Seminar ist so konzipiert, dass am ersten Seminartag ein auf den B2B-Vertrieb spezialisierter Verkaufstrainer den Teilnehmern die notwendige innere Einstellung für Preisverhandlungen vermittelt, um mit „Sportsgeist“ und Professionalität weniger Nachlass zu geben und bessere Preise zu erzielen. Am zweiten Tag übernimmt der Einkaufsleiter die Regie. Er lässt die Verkäufer in die Karten der Einkäufer schauen und weiht sie in die „Tricks“ und „Kniffe“ ein, mit denen Einkäufer versuchen möglichst hohe Preisnachlässe zu erzielen. Ebenso verrät der Einkaufsprofi die „Do‘s and Don’ts“ für Verkäufer aus Sicht des Einkäufers. Er trainiert mit den Teilnehmern anhand ihrer eigenen, aktuell anstehenden Praxisfälle Preisverhandlungen zu führen und vermittelt ihnen die nötige „Säurefestigkeit“.

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum
02.07.2024 - 03.07.2024

Ort
Westerham bei München

Dauer
2 Tage

Termininformationen
2 Tage Vollzeit von 9:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham

Weitere Infos finden Sie hier

Veranstaltungsinhalt im Detail

1. Tag – Workshop mit Peter Schreiber / Vertriebstrainer

Die Voraussetzungen für Erfolg versprechende Preis-Verhandlungen

- Beziehungs-Management ins Buying-Center
- Gesprächspartner orientierte Nutzen-Argumentation nach T.A.S.K.
- Budget-Orientierung, Ertrags-Orientierung und Wirtschaftlichkeit
- „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
- Angebots-Aufforderungen qualifizieren – verkaufsfördernde Angebote erstellen – Angebote professionell nachfassen
- Vorbereitung und Gesprächs-Konzept für die taktisch richtige Preisverhandlung

2. Tag – Workshop und Training mit Horst Bayer / Einkaufsleiter

„Durch die Brille des Einkäufers“…

- Beschaffungsgrundsätze
- Perspektivenwechsel in die Welt des Einkaufs
- Kriterien bei der Auftragsvergabe
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Erwartungen des Einkäufers an eine partnerschaftliche Kunden-Lieferantenbeziehung
- Kardinalfehler des Verkäufers
- 7 Tipps für den Umgang mit Einkäufern

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

… Schlussrunde # Persönliche Erkenntnisse – Konsequenzen – ToDos…

Methoden

Der Einkauf trennt immer konsequenter seine Einkaufsvolumina in wesentliche A-Bereiche, die, wenn irgend möglich, weiterhin in Präsenzgesprächen verhandelt werden. Die weniger relevanten B/C-Teile werden aufgrund der Corona-Situation und des deutlich reduzierbaren Ressourcenverbrauchs mittels digitaler Prozesse beschafft. Solche Prozessänderungen machen es unerlässlich für den Vertrieb, sich seiner eigenen Verhandlungsposition gegenüber den Kunden bewusst zu werden und sich für deren Sichtweisen zu öffnen.

Für diese aktuelle Marktsituation ist unser **Tandem-Training mit der Methodik eines Perspektivenwechsels** konzipiert. Zwei praxiserfahrene Manager aus Vertrieb und Einkauf befähigen Sie, die Methodik des Perspektivenwechsels zu verstehen, wie der andere fühlt, denkt und warum er so handelt. Unser Training/Workshop bietet Ihnen die Gelegenheit, das Wechseln der Blickrichtung im Umgang mit sich selbst und anderen zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen. Dadurch entdecken Sie neue Gestaltungsmöglichkeiten und bisher verborgene Lösungen.

Gesamtsumme

1.090,00 €
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