

Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen!

Preiserhöhungsstrategien individuell entwickeln
und erfolgreich argumentieren

18. Mai 2022

Veranstaltungsort: VDI Haus
Hamletstr. 11, Stuttgart

Auch als
Inhouse-Seminar.
Fordern Sie ein
Angebot an!



Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen!

Seminarinhalte auf einen Blick

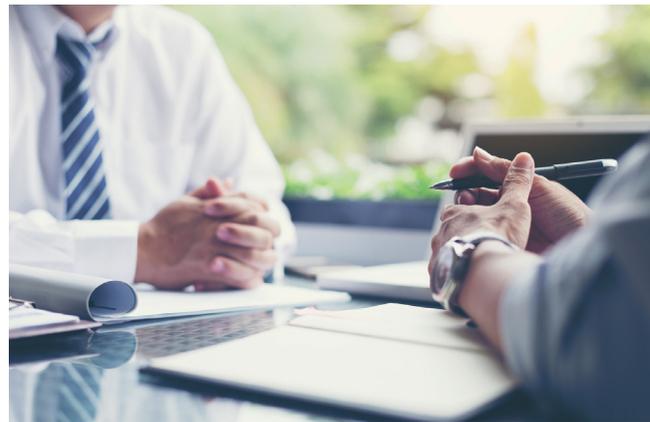
- › Was kostet eine nur teilweise umgesetzte Preisanpassung tatsächlich?
- › Wie man „Kampfgeist“ entwickelt
- › Die Welt der Einkäufer kennen und nutzen
- › Den Kunden und die bisherige Geschäftsbeziehung analysieren
- › Den Markt kennen – am besten besser als der Kunde selbst
- › Die eigene Position am Markt analysieren und bewerten
- › Eine individuelle Verhandlungs-Strategie aufbauen

Ihr Nutzen

Dieses Seminar vermittelt Ihnen praktische Tipps, Strategien und Werkzeuge, um Ihre Ziele bei Preiserhöhungen und in Jahresgesprächen durchzusetzen. Gewinnen Sie Einblicke in das Denken der Einkäufer. Erfahren Sie mehr über wirksame Vorgehensweisen, dem Einkäufer Vorteile zu verschaffen, ohne Preise zu senken. So behalten Sie den Verhandlungsprozess zu jeder Zeit im Griff.

Zielgruppen

- › Vertriebsleiter
- › Key-Account-Manager
- › Vertriebsingenieure an der Verkaufsfond



Harald Klein

Zum Thema

Wie steht es aktuell um Ihr Preis-Kosten-Verhältnis? Wie hat es sich in den letzten Jahren entwickelt? Meist steigen die Kosten schneller, als die Bereitschaft unserer Kunden, höhere Preise zu akzeptieren.

Die Frage ist, wie geht man vor, um Preise spürbar zu erhöhen, ohne den Auftrag oder gar den Kunden zu verlieren. Hierzu gehören vor allem eine gute Vorbereitung, eine differenzierte Vorgehensweise und das konsequente Verhandeln der Preiserhöhungen.

Wenn die Preise für Rohstoffe und die Lohnkosten steigen, sind Preiserhöhungen oft unumgänglich. Betriebswirtschaftlich und kalkulatorisch betrachtet ist ja alles ganz einfach: Ihre Kosten sind gestiegen. Wenn Sie Ihre Margen nicht schmälern wollen, müssen Sie auf der einen Seite den Blick nach innen richten und Einsparpotenziale heben, aber auch Ihre Kunden beteiligen.

Die wissen zwar um die Zwänge der Lieferanten, haben aber selbst eigene Vorgaben und Ziele zu erfüllen. Einkäufer sind speziell auf das Thema Preiserhöhung und Jahresgespräche geschult und halten professionell dagegen. Einkäufer spielen dabei gerne mit den Ängsten des Vertriebs vor Kunden- oder Auftragsverlust. Wenn wir optimale Ergebnisse erzielen, Überraschungen und Sprachlosigkeit vermeiden wollen, müssen wir wissen, was uns erwartet, wie wir diesem Druck ausweichen können.

Harald Klein

Ihr Referent

Harald Klein liegen die Margen seiner Kunden am Herzen. Er kennt die Wege wie man Preisanpassungen VOLL umsetzt und dabei auch noch die Kundenbindung stärkt.

Seit über 30 Jahren ist Vertrieb und Verkauf seine Domäne, davon 20 Jahre bei Peter Schreiber & Partner, Ilfeld als Trainer, Berater & Coach für mittelständische Unternehmen aus Industrie und Handel.

Nach einer technischen Ausbildung und betriebswirtschaftlichem Studium war er beim Weltmarktführer der industriellen Messtechnik zuerst im Außendienst, dann Key Account Manager und Sales Director D.A.C.H. Heute berät Herr Klein Unternehmen im B2B u.a. im Maschinenbau, technischen Handel, Dienstleistungs- und Automotive-Umfeld.

Weitere Seminare finden Sie
unter: www.vdi-bildung.de

Fortbildung mit Qualität
Zertifiziert nach AZAV





Seminar-Programm

18. Mai 2022, Beginn 9.00 Uhr

Die aktuelle Konjunkturlage und deren psychologische Dimension

Was kostet eine nur teilweise umgesetzte Preisanpassung?

Über 6 Stufen höhere Preise erzielen

1. Wie man seinen Kampfgeist entwickelt

- › Mit Mut und innerer Stärke auftreten
- › Auf Einschüchterung und Einwände souverän reagieren

2. Die Welt der Einkäufer kennen und nutzen

- › Zwänge, Ziele und Vorgaben von Einkäufern
- › Was trainieren Einkäufer unter der Überschrift „Preiserhöhungen abwehren – Preissenkungen durchsetzen“?
- › Die Strategie und Taktik der Einkäufer
- › Was tun, wenn der Kunde mit Wettbewerbsangeboten „droht“?

3. Den Kunden und die bisherige Geschäftsbeziehung analysieren

- › Das Preisverhalten des Kunden am Markt
- › Welche Schwachstellen bietet die bisherige Zusammenarbeit?
- › Welche Ziele verfolgt unser Kunde?
- › Wie können wir diese Ziele für unsere Verhandlungs-Strategie nutzen?

4. Den Markt kennen – am besten besser als der Kunde selbst

- › Allgemeine Preiserhöhungen
- › Wie sieht die Einkaufs-Situation aus?
- › Wie verhält sich der Wettbewerb?
- › Was bedeutet das für uns als Marktführer oder Marktfolger?

Seminar-Programm

5. Konkrete Fakten statt pauschaler Behauptungen

- › Wie können wir unsere Glaubwürdigkeit festigen?
- › Mit welchen Fakten und Zahlen können wir unsere Forderungen untermauern?
- › Welche Markt-Informationen unterstützen Ihre Forderung?
- › Spezialfall „sinkende Rohstoffpreise“ – Welche Argumente wirken?
- › Wie können wir unsere Kunden fair auf die neuen Konditionen vorbereiten?
- › Wie Sie den richtigen Ton treffen – Wie man schlechte Nachrichten auch positiv verkaufen kann

6. Eine sehr individuelle Verhandlungs-Strategie aufbauen

- › Was leiten wir aus unserer Kenntnis der Einkäufer-Arbeit für die eigene Vorgehensweise ab?
- › Was heißt das für die Vorbereitung und Präsentation?
- › Welche individuelle Auswirkung hat die Preiserhöhung auf den Kunden?
- › Wie kann ich trotz einer harten Verhandlung ohne Gesichtsverlust-Nachlässe auf meine geforderte Preisanpassung geben?
- › Welche Kompensationsmöglichkeiten bieten wir?
- › Die Regel: „Keine Leistung ohne Gegenleistung“

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr



Änderungen am Inhalt und Ablauf des Seminars bleiben vorbehalten.

Preise & Anmeldung

1-tägiges Seminar „Kompaktseminar: Gekonnt Preiserhöhungen am Markt durchsetzen“:

Seminarpreis 850,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 730,00 €

Preisvarianten in Abhängigkeit vom Anmeldedatum finden Sie auf unserer Website.

Jeweils inklusive Teilnahmezertifikat, Seminarunterlagen (Ordner oder PDF) und, bei Präsenzteilnahme, mit ganztägiger Verpflegung.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung:

VDI Württembergischer Ingenieurverein

Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart

Tel: 0711 13163-10 // Fax: 0711 13163-60

Web: www.vdi-fortbildung.de

E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

Wir bestätigen Ihre Anmeldung innerhalb von 5 Werktagen.

Aktuelle Hygienestandards im VDI-Haus: www.bit.ly/hygiene

Hinweis zur Durchführungsart

Unsere Veranstaltungen werden in der Regel im Format Online und Präsenz angeboten. Abhängig vom Buchungsverhalten und den Rahmenbedingungen behalten wir uns das Recht vor, das Veranstaltungsformat zu wechseln, bzw. einzuschränken.

Hinweis zum Präsenz-Seminar

Veranstaltungsort: VDI-Haus, Hamletstr. 11, 70563 Stuttgart

Rechnung

Die Rechnung senden wir Ihnen 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zu. Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Fällt ein Seminar aus unvorhersehbaren Gründen aus, benachrichtigen wir Sie umgehend und nennen Ihnen, falls möglich, einen Ersatztermin. Auf Wunsch bekommen Sie den bereits bezahlten Seminarpreis zurückerstattet.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Präsenz-Seminar

Kompaktseminar:

Gekonnt Preiserhöhungen durchsetzen!

18. Mai 2022 (Kurs-Nr.: H22.50237.01)

* Herr/Frau, Titel

* Vorname

* Name

* Firma

Funktion / Jobtitel

Abteilung / Bereich

* Straße, Nr./Postfach

* PLZ, Ort

* Telefon

* E-Mail

* Pflichtfelder

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 850,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 730,00 €

VDI | | | | | | | |

VDI-Mitgliedsnummer

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter: www.vdi-fortbildung.de/datenschutz



Kontakt
Marlene Waltl
Tel. 0711 13163-10

Jetzt ganz einfach Ihren Seminarplatz sichern!

Ihre Anmeldemöglichkeiten

- › per E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
- › per Fax: 0711 13163-60
- › im Umschlag: an untenstehende Adresse senden, dazu bitte die Rückseite ausfüllen
- › per Internet: www.vdi-bildung.de

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

