

KOMPAKTTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

PREISVERHANDLUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

NUTZEN

„Wir haben vergleichbare Wettbewerbsangebote, die wesentlich günstiger sind, daher müssen Sie Ihren Preis noch nachbessern, ansonsten kommen wir nicht ins Geschäft“. Wer hat diesen oder ähnliche Sätze nicht schon gehört. Wenn auch Sie sich nicht mehr ärgern möchten, dass Sie unter Druck oft zu große Zugeständnisse machen, dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie Sie Forderungen nach Preisreduzierungen erfolgreich kontern und Ihren Angebotspreis halten oder zumindest nur möglichst wenig „Federn lassen“ müssen.

INHALTE

Vorbereitung von Preisverhandlungen

- Analyse der Ausgangssituation: Wie stark ist meine Position?
- Wer beim Kunden entscheidet und wie entschieden wird.
- Wie Sie beurteilen können, welchen Einfluss der Einkauf tatsächlich hat.
- Der 10-Punkte-Plan zur Vorbereitung von Preisverhandlungen.
- Wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln.
- CHECKLISTE für die Vorbereitung von Preisverhandlungen.

Durchführung von Preisverhandlungen

- Machen Sie den Einkäufer zu Ihrem Freund: Wie Ihnen positive Beziehungen helfen Ihre Ziele zu erreichen.
- Der Schwindel mit den Wettbewerbsangeboten: Warum sich nachfragen lohnt und wie Sie es geschickt anstellen.
- Ein Mythos wird entlarvt: Der Preis entscheidet!
- Wie Sie höhere Preise überzeugend begründen.
- Beliebte Verhandlungstricks von Einkäufern und wie Sie neutralisieren.
- Was Sie tun müssen, wenn der Einkäufer zum Feilschen beginnt.
- Mit geschickten Fragetechniken den Einkauf in die Enge treiben.
- Wie Sie durch die richtige Körpersprache, Rhetorik und Dialektik Ihre Argumente überzeugender „verkaufen“.
- Wenn der Einkäufer unfair wird: Umgang mit Ultimaten und Drohungen.
- Schlagfertigkeitstechniken mit denen Sie souverän punkten.

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zur Vorbereitung von Preisverhandlungen, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion, informelle Rollenspiele

Nachmittag: 1 – 2 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Führung von Preisverhandlungen

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag - sowohl auf der Einkaufs- als auch auf der Vertriebsseite - in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, dem Handel oder im Dienstleistungsbereich und unterstützt Unternehmen aus verschiedenen Branchen auch als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Wer gegen den Trainer in einer Verhandlung besteht, der kann es mit jedem Einkäufer der Welt aufnehmen. Echt Spitze!“

„Wer mit Einkäufern genug um Preise gefeilscht hat und richtig verhandeln will, der sollte dieses Seminar besuchen.“

„Jetzt weiß ich endlich, welche Fehler ich in Verhandlungen mit Einkäufern gemacht habe.“

„Gegenüber Einkäufern den Preis halten geht gar nicht, dachte ich. Ich wurde eines Besseren belehrt. Ein Spitzentraining.“

„Gut, dass ich dem Referenten nie in einer echten Verhandlung gegenüber saß.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

„Der Referent ist als ehemaliger Einkaufsleiter für dieses Thema optimal geeignet.“

„Viele praktische Ratschläge und Tipps.“

„Ein Referent aus der Praxis, der nicht nur den Einkauf, sondern auch den Vertrieb kennt. Klasse!“