

Den marktgerechten Preis im  
Technischen Vertrieb durchsetzen!

Seminar

# Preisgespräche und Verkaufsverhandlungen erfolgreich abschließen



## Die Top-Themen:

- **Setzen Sie Ihre eigene Persönlichkeit zielorientiert für die Preisverhandlung ein**
- **Identifizieren Sie Ziele, Kaufmotive und Einkaufsstrategien Ihres Gesprächspartners**
- **Stärken Sie die eigene Kommunikation und beeinflussen Sie Kaufentscheidungen positiv**
- **Treten Sie dem Kundeneinwand Nr. 1 „Zu teuer!“ erfolgreich entgegen**
- **Wehren Sie die Fallen und Tricks der Einkäufer ab**

## Termine und Orte

27. und 28. September 2021  
Berlin

24. und 25. Januar 2022  
Hamburg

„Die praxisnahen Tipps des Referenten und die passenden Rollenspiele konnten mir weitere Anregungen für erfolgreiches Verhandeln im Alltag geben.“  
Fenja Hollosi, Key Account Manager OE, NGK Spark Plug Europe GmbH, Ratingen

## Ihre Seminarleitung

Jürgen Rimark, Geschäftsführer,  
Business System Consulting  
Ltd., Gaggenau

## Allgemeine Informationen

### Zielsetzung

**„Zu teuer!“ oder „Am Preis müssen Sie aber noch etwas tun!“ So oder so ähnlich sind häufig die Forderungen der Kunden bzw. Einkäufer mit denen Sie im Technischen Vertrieb konfrontiert und auch verunsichert werden. Wer jetzt versucht seinen Preis mit auswendig gelernten Argumenten zu verteidigen, oder auf Konfrontationskurs geht, hat schon verloren.**

Sie erhalten Strategien, wie Sie Ihre Persönlichkeit stärken und als Erfolgsfaktor bei Verkaufs- und Preisverhandlungen einsetzen. Daraus resultiert: Sie gehen gestärkt in Verkaufsverhandlungen und verlieren die Angst vor dem Nein Ihres Kunden. Sie gewinnen an Abschlussicherheit und wissen, wie Sie Ihre Persönlichkeit und Ihre Stärken zielorientiert einsetzen und Ihrem Kunden mit Empathie und Achtsamkeit begegnen. Sie erfahren, wie Sie mit Kommunikations- und Lenkungstechniken Ihre Preis- und Abschlussverhandlungen zielgerichtet führen, das Gespräch jederzeit im Griff haben und in Konfliktsituationen souverän agieren.

Sie lernen 18 Einkaufstaktiken kennen und erhalten für jede eine Lösung. Auch auf das endgültige Nein des Einkäufers reagieren Sie souverän, denn mit Hilfe der Colombo-Taktik kommen Sie wieder ins Gespräch. Sie erfahren, wie Sie gelassen in jährliche Preisverhandlungen gehen und geschickt Preiserhöhungen durchsetzen.




### Zielgruppe

- Inhaber und Geschäftsführer von technischen Betrieben
- Verkaufsleiter und Vertriebsingenieure
- Technische Verkäufer
- Verkäufer von Investitionsgütern und Dienstleistungen
- Projekt- und Produktmanager von hochwertigen technischen Produkten

### Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**  
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: [inhouse@vdi.de](mailto:inhouse@vdi.de)  
**Herr Heinz Küsters**    
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: [kuesters@vdi.de](mailto:kuesters@vdi.de)

### Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



### Seminarleitung

**Jürgen Rimark**, Geschäftsführer, Business System Consulting Ltd., Gaggenau



Jürgen Rimark, Geschäftsführer der Business System Consulting Ltd., ist Mitglied im Führungskreis des BDVT e.V., Mitglied der BDVT-Fachgruppe Verkauf und Lehrbeauftragter der Hochschule Aalen, Studiengang Internationaler Technischer Vertrieb. Seit 1988 trainiert und berät Jürgen Rimark Führungskräfte und Mitarbeiter aus Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen. Zu seinen Kunden gehören Unternehmen aus allen Branchen, insbesondere Automobilzulieferer, Maschinen- und Anlagenbau.

Individuelle Praxislösungen haben in seinen Seminaren und Schulungen die höchste Priorität. Jürgen Rimark begleitet Verkäufer zu Ihren Verkaufs- und Preisgesprächen und kennt die Strategien des Einkaufs. Der Vorteil für Sie: Die von ihm vermittelten Seminarinhalte sind praxiserprobt. Jürgen Rimark ist Practitioner und Coach nach DVNLP sowie zertifizierter Verkaufstrainer nach den Richtlinien des Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. Er hat das Qualitäts-Zertifikat -Geprüfte Beratungsqualität- nach DIN ISO EN 9001/2008 erhalten.

### Seminarmethoden

Seminar und Training sind praxisorientiert aufgebaut. Kurzvorträge wechseln sich mit aktiven Lerneinheiten ab. Intensive Einzel- und Partnerarbeiten, Rollenspiele, praktische Tipps und Transferhilfen sowie Reflexionsrunden bilden die Basis für hohe Interaktivität und Effizienz.



### Hinweise

Gestalten Sie das Seminar aktiv mit: Die zu Beginn geäußerten Wünsche und Zielsetzungen der Teilnehmer werden aufgenommen und in das Seminar integriert.

## Seminarinhalte

**1. Tag** 10:00 bis 18:00 Uhr

**2. Tag** 09:00 bis 17:00 Uhr

### Überzeugen mit persönlicher Kompetenz

- Die innere Einstellung zum Verkauf, Preis, Produkt
- Faktoren der Persönlichkeit: Bedeutung/Wirkung der Alpha- und Omegastrukturen
- Erfolgsorientierte Kommunikation – verbal und nonverbal
- Wege zur optimalen Entscheidungsfindung
- Mehr Selbstsicherheit gewinnen: Schwache Überzeugungen in stärkende umwandeln

### Erfolgsorientierte Kommunikation im Verkaufsgespräch

- Bedeutung der Transaktionsanalyse
- Negative und positive Wirkung kommunikativer Transaktionen
- Die Rollen im latent vorhandenen Dramadriek
- Die Rolle des Verkäufers im Dramadriek und der gelingende Ausstieg

### ++ Praxistraining: Erkennen von Transaktionen aus der Verhandlungspraxis, Techniken für den erfolgreichen Ausstieg aus dem Dramadriek

### Verhandlungspartner richtig einschätzen

- Typische Persönlichkeitsmerkmale und Augenbewegungsmuster
- Dieses Wissen für die erfolgreiche Verhandlungsführung nutzen
- Erfolgreiche Kommunikationstechniken aus der Praxis

### Erfolgreiche Gesprächsführung

- Gelingende Kontaktaufnahme und Einstellung auf den Gesprächspartner
- Empathie richtig einsetzen – Schlüsselkompetenz auf dem Weg zum Ziel
- Überzeugende Lenkungstechniken zur erfolgreichen Gesprächsführung

### ++ Praxistraining: Übungen zu Lenkungstechniken

### Zielführendes Auftragsklärungsgespräch und Angebot

- Was Sie über Ihren Kunden/Interessenten unbedingt wissen müssen
- Den KB-Faktor herausfinden
- Klarheit über Kaufmotive, Kaufbedingungen, Kaufwünsche
- SEPAL-Technik und 5+7 Schritte-Strategie erfolgreich einsetzen
- Die BAN(N)T-Kriterien zur sicheren Leadbewertung
- Die herausgearbeiteten Kriterien zielführend in das Angebot integrieren

### ++ Gruppenarbeit: Auftragsklärungsgespräch, Übertragung der Ergebnisse in die BA(N)NT-Kriterien/Leadbewertung

### Gewinnende Verhandlungsführung und Einwandsbehandlung

- Verhandlungsziel – win-win, oder?
- Wissen aus dem Neuromarketing nutzen
- Angebote professionell verteidigen und eigene Forderungen durchsetzen
- Auf Kundeneinwände verblüffend reagieren
- Argumentationsfallen souverän umgehen
- Verhandlungen mit positivem Ergebnis abschließen

### Das strategische Preisgespräch

- Zu teuer! Preisnachlass oder besser: Preis durchsetzen
- Das Preisgespräch geführt wie ein Schachspiel – Zug um Zug „schachmatt“
- Wie erkennen Sie, dass Sie „geblufft“ werden?
- ROI und seine vielen Möglichkeiten
- 18 Einkaufstaktiken und deren Lösungen

### ++ Gruppenarbeit und Praxistraining zum Preisgespräch

### ++ Transferhilfe für die Praxis

### Der Abschluss – die logische Konsequenz

- Der finale Abschluss und die psychologischen Hindernisse
- 5 zielführende Abschlusstechniken für Ihren Erfolg
- Nebenkriegsschauplatz – Eröffnung, Einsetzung, Wirkung
- Die Colombo-Taktik – wie Sie im Gespräch bleiben

### ++ Praxistraining: Der Weg vom Preisgespräch in den Abschluss

### Zum Schluss erhalten Sie Tipps und Techniken

- zur jährlichen Preisverhandlung und zu Preiserhöhungen
- zur Internet-Auktion
- zur vom Kunden gewünschten, jährlichen Preissenkung (5+5+5-Strategie)

Seminar:  
Preisgespräche und Verkaufsverhandlungen erfolgreich abschließen

Jetzt online anmelden  
www.vdi-wissensforum.de/  
10SE013

Kein Preisdiktat –  
Ihr Preis ist die Basis für  
den Abschluss

VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?  
Kontaktieren Sie uns einfach!

**VDI Wissensforum GmbH**  
Kundenzentrum  
Postfach 10 11 39  
40002 Düsseldorf  
Telefon: +49 211 6214-201  
Telefax: +49 211 6214-154  
E-Mail: wissensforum@vdi.de  
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar	
<input type="checkbox"/> 27. und 28. September 2021 Berlin (10SE013099)	<input type="checkbox"/> 24. und 25. Januar 2022 Hamburg (10SE013100)
EUR 1.790,-	EUR 1.790,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer\* \_\_\_\_\_

\*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

**Meine Kontaktdaten:**

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Titel \_\_\_\_\_ Funktion/Jobtitel \_\_\_\_\_ Abteilung/Tätigkeitsbereich \_\_\_\_\_

Firma/Institut \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_

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

Telefon \_\_\_\_\_ Mobil \_\_\_\_\_ E-Mail \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Abweichende Rechnungsanschrift \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über [www.vdi-wissensforum.de](http://www.vdi-wissensforum.de) an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:  
[www.vdi-wissensforum.de/de/agb/](http://www.vdi-wissensforum.de/de/agb/)

**Veranstaltungsort(e)**

**Berlin:** Holiday Inn Berlin City West, Rohrdamm 80, 13629 Berlin, Tel. +49 30/38389-0,  
E-Mail: [info.ber03@gchhotelgroup.com](mailto:info.ber03@gchhotelgroup.com)

**Hamburg:** Leonardo Hotel Hamburg City Nord, Mexikoring 1, 22297 Hamburg, Tel. +49 40/63294-0,  
E-Mail: [info.hamburgcitynord@leonardo-hotels.com](mailto:info.hamburgcitynord@leonardo-hotels.com)

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, [www.vdi-wissensforum.de/hrs](http://www.vdi-wissensforum.de/hrs)

**Leistungen:** Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

**Exklusiv-Angebot:** Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).



**Datenschutz:** Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse [wissensforum@vdi.de](mailto:wissensforum@vdi.de) oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: [www.wissensforum.de/adressquelle](http://www.wissensforum.de/adressquelle)

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

