

Seminar

Den marktgerechten Preis im
Technischen Vertrieb durchsetzen

Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb



Die Top-Themen:

- Klare Systematik bei der Vorbereitung und Durchführung von Preisverhandlungen
- Ziele, Kaufmotive und Einkaufsstrategien Ihres Gesprächspartners identifizieren
- Auftragsgewinne erreichen trotz günstigerer Wettbewerber
- Fallen und Tricks des Einkaufs sicher abwehren
- Weniger Preisnachlässe und mehr Gewinn erzielen

Termine und Orte

- 29. und 30. August 2023
Online
- 30. November und 01.
Dezember 2023
Freising
- 26. und 27. Februar 2024
Berlin

Ihre Seminarleitung

Ulrich Dietze, Gründer und
Geschäftsführer, Deutsche
Vertriebsberatung GmbH,
Mettmann



Allgemeine Informationen

Zielsetzung

„Zu teuer!“ oder „Am Preis müssen Sie noch etwas machen!“ – so oder ähnlich lauten häufig die Forderungen von Kunden und Einkäufern. Wer sich davon verunsichern lässt und versucht, seinen Preis mit auswendig gelernten Argumenten zu verteidigen, hat schon verloren. Das Ergebnis sind nicht selten verfrühte und teils zu hohe Preisnachlässe, die ohne Gegenleistung des Kunden gegeben werden.

Optimieren Sie in diesem praxisorientierten Seminar gezielt Ihre Verhandlungskompetenzen, um zukünftig weniger Aufträge aus Preisgründen zu verlieren und planbar mehr Nettoerlöse in Preisverhandlungen zu erzielen. Erhalten Sie Strategien, wie Sie Ihre Persönlichkeit stärken und als Erfolgsfaktor einsetzen. Erfahren und erproben Sie, wie Sie mit Kommunikations- und Lenkungs-techniken Ihre Preis- und Abschlussverhandlungen zielgerichtet führen, sodass Sie das Gespräch jederzeit im Griff haben. Auch auf ein vermeintlich endgültiges „Nein“ des Einkäufers reagieren Sie anschließend souverän, denn mithilfe der Colombo-Taktik kommen Sie wieder ins Gespräch.

Durchschauen Sie gängige Einkaufstaktiken und erfahren Sie, wie Sie diese geschickt aushebeln. Trainieren Sie aktiv, wie Sie auch höhere Preise sicher argumentieren und durchsetzen – trotz günstigerer Wettbewerber. Sie erhalten zudem hilfreiche Werkzeuge und Transferhilfen, wie ein individuelles Preisverhandlungsprotokoll und Profiskripts für kritische Verhandlungssituationen.

Zielgruppe

- Unternehmer*innen und Geschäftsführer*innen
- Vertriebsmitarbeiter*innen und Vertriebsingenieur*innen im Innen- und Außendienst
- Führungskräfte im Vertrieb
- Key-Account-Manager*innen

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

Herr Heinz Küsters  

Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

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



Seminarleitung

Ulrich Dietze, Gründer und Geschäftsführer, Deutsche Vertriebsberatung GmbH, Mettmann



Ulrich Dietze ist seit über 30 Jahren erfolgreich als Vertriebsberater und Trainer tätig. Er absolvierte eine klassische Vertriebslaufbahn im Außendienst als Gebietsverkaufs- und Verkaufsleiter. Mit seiner langjährigen Erfahrung zählt er heute zu den renommiertesten Experten für Vertrieboptimierung im deutschsprachigen

Raum. Er berät und trainiert seit 1992 Unternehmen aus technischen Branchen, insbesondere Maschinen- und Anlagenbau, Elektrotechnik und Logistik. Ulrich Dietze ist Kooperationspartner des VDI, VDMA, VTH, Mitglied im Verband – Die Familienunternehmer und Fördermitglied im Bundesverband – Die Vertriebsmanager. Seine Seminare erhalten regelmäßig beste Bewertungen in Bezug auf Praxisnähe und Umsetzungsnutzen. Er ist Erfinder der TQS Preisverhandlungsmethode für technische Vertriebe.

Seminarmethoden

Das Seminar ist praxisorientiert und interaktiv aufgebaut. Fachlicher Input wechselt sich ab mit der Diskussion und Reflexion von Fallbeispielen sowie mit intensiven Mikrotrainings und Umsetzungsaufgaben.



Weitere interessante Veranstaltungen

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

20. und 21. November 2023, Hannover

19. und 20. Februar 2024, Karlsruhe

16. und 17. Oktober 2024, Frankfurt am Main

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
- Erfolgsorientierte Kommunikation – verbal und nonverbal
- Wege zur optimalen Entscheidungsfindung
- Mehr Selbstsicherheit gewinnen: Schwache Überzeugungen in starke umwandeln

Verhandlungspartner richtig einschätzen

- Erfolgreiche Kommunikationstechniken aus der Praxis
- Die Motivation hinter dem Preiseinwand erkennen und richtig reagieren
- Wissen aus dem Neuromarketing nutzen

Erfolgreiche Gesprächsführung

- Empathie richtig einsetzen – Schlüsselkompetenz auf dem Weg zum Ziel
- Überzeugende Lenkungstechniken

Gewinnende Verhandlungsführung und Einwandbehandlung

- Verhandlungsziel: Win-win-Situation oder...?
- Kunden zum inhaltlichen Vergleich motivieren
- Auf Kundeneinwände verblüffend reagieren
- Argumentationsfallen souverän umgehen
- Zugeständnisse und Gegenleistungen optimal austarieren

Preis Anpassung planen und umsetzen

- Preisunterschiede wirksam relativieren
- Höhere Preise argumentieren und durchsetzen
- Angebote professionell verteidigen und Preisgrenzen aufzeigen

Das strategische Preisgespräch

- Zu teuer! Preisnachlass oder besser: Preis durchsetzen
- Wie erkennen Sie, dass Sie „geblufft“ werden?
- ROI und seine vielen Möglichkeiten
- Gängige Einkaufstaktiken und deren Lösungen
- Nachlassentscheidungen absichern

Der Abschluss – die logische Konsequenz

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

Tipps und Techniken

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

++ Praxisorientiertes Seminar

Theoretischer Input wechselt sich ab mit interaktiven Übungen und Diskussionseinheiten.



Hinweise

Bringen Sie Ihren Laptop mit.



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Gewinnen Sie trotz Preiseinwänden noch mehr Aufträge.
2. Trainieren Sie, auf Augenhöhe mit Einkäufern zu verhandeln.
3. Erfahren Sie, wie Sie ungerechtfertigte und zu hohe Nachlässe vermeiden.
4. Durchschauen Sie gängige Einkaufstaktiken, um diese gezielt zu parieren.
5. Steigern Sie vertriebsseitig Ihre Nettorendite.



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"/> 29. und 30. August 2023 Online (10SE013703)	<input type="checkbox"/> 30. November und 01. Dezember 2023 Freising (10SE013106)	<input type="checkbox"/> 26. und 27. Februar 2024 Berlin (10SE013107)
EUR 1.940,-	EUR 1.940,-	EUR 1.940,-

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 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/

Veranstaltungsort(e)

Freising: Mercure Hotel München Freising Airport, Dr.-von-Daller-Str. 1-3, 85356 Freising, Tel. +49 8161/532-0,
E-Mail: ha0q8-sb@accor.com

Berlin: NH Berlin Alexanderplatz, Landsberger Allee 26-32, 10249 Berlin, Tel. +49 30/422613-0,
E-Mail: nhberlinalexanderplatz@nh-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

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

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 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

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.

