

P R E I S E

INFLATIONSGESICHERT

V E R H A N D E L N

PREISABSICHERUNG UND PREISSTEIGERUNG

KARL PINCZOLITS

SPEZIALSEMINAR : 13.OKT. BIS 14.OKT. 2022  
SEMINARORT : WIEN

# Preise inflationsgesichert verhandeln

## Preisabsicherung und Preissteigerung

---

Leistungsstolz und Preisstolz sind die wichtigsten Voraussetzungen in einer Preisverhandlung. Beides kann mit Methode und dem richtigen Verhalten erreicht werden. Geeignet für Verkäufer, die Preisverhandlungen von Angeboten und Preiserhöhungen bei bestehenden Kunden durchführen sowie Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.

### Konzept

Seit mehr als 40 Jahren hatten wir niedere Inflationsraten. Doch seit zwei Jahren ist es anders. Die Preise für B2B Unternehmen sind doppelt so hochgestiegen wie die Verbraucherpreise. Die Konsumenten zahlen mehr, aber vor allem produzierende Unternehmen zahlen noch viel mehr. Das hat eine unmittelbare Auswirkung auf den Deckungsbeitrag der Unternehmen. Kein Wunder, dass das Thema, Preise richtig verhandeln und Preisanpassungen bei Bestandskunden umsetzen, an Bedeutung gewinnt. Das Gesetz des Vertriebs verbietet es Verkäufern, etwas mit einem hohen Wert zu einem günstigen Preis zu verkaufen!

Im Seminar werden alle Methoden des wertorientierten Verhandeln von Preisen, der Preisbildung, der Arbeit mit Indizes und das Ausverhandeln des Preises sowie die Durchsetzung von Preissteigerungen behandelt.

Das Ziel des Seminars ist es, seine Angebotssituation besser einschätzen zu lernen und eine faire Preisgestaltung zu erwirken. Daraus soll ein Vertragsabschluss resultieren oder notwendige Preisanpassungen werden vom Kunden akzeptiert.

### Themen

#### Mindset

Preisverhandlungen sind für die meisten Verkäufer unangenehm, daher ist es besonders wichtig gut vorbereitet zu sein. Der Verkäufer lernt den Preis- und Leistungsstolz zu entwickeln, die Spiele der Einkäufer und Killerargumente kennen, die darauf abzielen, den Preis zu reduzieren.

#### Wertorientierter Verkauf

Wertbasierte Nutzenversprechen für den Kunden bedeuten den operativen, strategischen, sozialen und symbolischen Nutzen für den Kunden zu kapitalisieren und den geldwerten Vorteil zu berechnen.

#### Preisverhandlung

Preisfestsetzungen, sowie Klauseln im Angebot für Preiserhöhungen und deckungsbeitragsoptimierte Alternativen für eigene Angebote kalkulieren. Danach die Argumentation zu planen sowie Szenarien und Auswirkungen bedenken.

#### Preissteigerung beim Stammkunden

Notwendige Preiserhöhungen und Preisanpassungen bei laufenden Verträgen umsetzen, indirekte Steigerungen nutzenorientiert argumentieren und Preissteigerungen mit anderen Werten ausgleichen.

Das Seminar unterstützt Sie dabei, Preise inflationsgesichert zu kalkulieren und notwendige Preiserhöhungen umzusetzen. Im Seminar werden zahlreiche Methoden der Kalkulation und des wertorientierten Verkaufens vorgestellt. Garantierter Praxis Transfer durch fachlichen Input und Learning by Doing mit zahlreichen Übungen.

Preise absichern und steigern in Zeiten höherer Inflation

# Preise verhandeln und Erhöhungen durchsetzen

|  |   |  |  |
|--|---|--|--|
| Preis- und Nutzenargumente, Beschaffungsstrategien und Risiken der Einkäufer kennen<br><b>Vorbereitung</b> | Wahrgenommener Wert und den Wert für den Kunden argumentieren, Leitungsbilanz erstellen<br><b>Argumentation</b> | Differenzierung, Elastizität, Modifizierung und Sensibilität von Preisen, Kostenabdeckung<br><b>Preispolitik</b> | Zuschlag, Leitpreis vom Mitbewerber, Klauseln im Angebot, psychologische Preise, Preisargumentation<br><b>Preisbildung</b> |
| Stufen- und Eskalationsplan, Preis- und Leistungsstolz, Respekt und Wertschätzung<br><b>Verhalten</b>      | <b>Mind Set</b>   | <b>Preisverhandlung</b>  | Prozess einhalten, Nachlastufen, Auswirkungen bedenken, Ausstiegsszenarien<br><b>Verhandeln</b>                            |
| Wertbasiertes Nutzenversprechen operativ, strategisch, sozial, und symbolisch<br><b>Nutzen</b>             | <b>Wertorientierter Verkauf</b>   | <b>Preissteigerung bei Stammkunden</b>   | Historische Preisentwicklung analysieren, Preiserhöhung mit anderen Werten ausgleichen<br><b>Preiserhöhung</b>             |
| Deckungsbeitragsstarke Produkte berücksichtigen und andere auslisten<br><b>Deckungsbeitragshebel</b>       | Unterschied zum Wettbewerber, Gewinn und Kosten kapitalisieren, Wertrechner<br><b>Kapitalisieren</b>            | Preisanstieg bei Inflation kalkulieren, Indizes vereinbaren<br><b>Indirekte Steigerungen</b>                     | Vertragliche Bedingungen einfordern, Umgang mit Dringlichkeit und Kleinmengen<br><b>Konsequenz</b>                         |

**Preise verhandeln und Erhöhungen umsetzen**

## Warum Sie teilnehmen sollten

Wer wenig weiß, der macht den niedrigsten Preis! So lautet ein Sprichwort. Das Ziel ist, Verkäufer mit den notwendigen Kompetenzen, Methoden und Argumenten zu versorgen, damit er in Preisgesprächen seine Vorstellungen nachhaltig umzusetzen kann. Der Teilnehmer lernt die wichtigsten Methoden und Strategien, um sich richtig vorzubereiten und seine Preise professionell zu verhandeln.

## Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 44 Jahren im Verkauf, Vertrieb und als Berater tätig. Er ist Vortragender, Berater und Autor; mehr als 500 Vertriebsprojekte in mehr als 35 Ländern wurden von ihm betreut; er ist Geschäftsführer des Instituts für Vertrieb. Seine Bücher: Der Schlagzahlmanager, Der befreite Vertrieb, Schlagzahlmanagement, Was Profiverkäufer besser machen, Rosinenpicker, Diven, Regenmacher, Der Initiative Verkäufer und sein neues Buch, Die Schlagzahl Methode.

## Seminardaten:

### Preise inflationsgesichert verhandeln

### Preisabsicherung und Preissteigerung

Wien, 2 Tage 13. und 14.10. 2022, Preis: 1490 € pro Teilnehmer exkl. MWST

## TEILNEHMERKREIS

Verkaufs- und Vertriebsleiter, Sales Manager, Vertriebscontroller, Gebietsverkaufsleiter, Mitarbeiter der Vertriebssteuerung, Geschäftsführer und Führungskräfte, die mit Verkaufsaufgaben betreut sind.



### Preise inflationsgesichert verhandeln

Preisabsicherung und Preissteigerung

Seminarort : Steigenberger Hotel Herrenhof

Wien, 2 Tage, 13.10 und 14.10.2022

Beginn: 9.00

Preis: 1490.-- Euro pro Teilnehmer exkl. MwSt.

Anmeldungsrücktritt (bitte schriftlich): - bis zwei Wochen vor Seminarbeginn gebührenfrei-, danach 25 % der Teilnahmegebühr. Ab dem Tag des Seminarbeginns verrechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Stornogebühr und Zusatzkosten möglich.

### NÄHERE INFOS UND ZUSENDUNG DER FOLDER ZU EINZELNEN SEMINAREN:

Dr. Marina Pinczolits: +43 676 5374226, [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com)

ANMELDUNG

Bitte Anmeldeabschnitt ausfüllen und an [marina@pinczolits.com](mailto:marina@pinczolits.com) senden  
Noch einfacher : <https://www.pinczolits.at/angebot/> anmelden!

-----  
TITEL, VOR- UND ZUNAHME

-----  
UNTERNEHMEN

-----  
TELEFON NUMMER

-----  
ANSCHRIFT DER RECHNUNGSADRESSE

-----  
E-MAIL

-----  
DATUM

-----  
UNTERSCHRIFT