

P R E I S E

inflationsgesichert

V E R H A N D E L N

PREISABSICHERUNG UND PREISSTEIGERUNG

KARL PINCZOLITS

SPEZIALSEMINAR : 13.BIS 14.APRIL 2023

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 das ist heute anders. Die Preise für B2B Unternehmen sind doppelt bis dreifach 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. Einkaufsabteilungen haben massiv mit Werkzeugen und Methoden aufgerüstet, um den Verkauf unter Druck zu bringen. Doch das Gesetz des Vertriebs verbietet es Verkäufern, etwas mit einem hohen Wert zu einem günstigen Preis zu verkaufen. Verluste zu verkraften, fällt dem Kunden schwer, daher müssen Verkäufer in der Lage sein, die Gründe für die Preiserhöhung faktenbasiert darzulegen und mit der richtigen Argumentationslinie zu rechtfertigen. Nicht alle Kunden wollen nur billig kaufen, aber alle wollen die Sicherheit, dass sie nicht zu viel ausgeben.

Im Seminar wird die Argumentationslinie für die wichtigsten Merkmale des Unternehmens und des Angebots erstellt, um dem Wettbewerbsvergleich standzuhalten. Darin enthalten sind alle Methoden des wertorientierten Verhandeln von Preisen, die Nutzenargumentation, die Wertberechnung, die Preisbildung, die Arbeit mit Indizes und das Ausverhandeln der Preise; weiters die Durchsetzung von Preissteigerungen bei laufenden Verträgen und das Entwickeln eines Verhandlungsdrehbuchs.

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, Strategien und Argumentationen der Einkäufer kennen, die darauf abzielen, den Preis zu reduzieren.

Preise verteidigen

Verkäufer müssen mit Wissen in die Vorleistung gehen, um Preise zu verteidigen und faktenbasiert argumentieren zu können. Dazu gehören die Indizes in der gesamten Wertschöpfungskette (Kostentreiber, Großhandelspreis- und Weiterverarbeiter-Indizes) bis zur Inflation. Weiters sollen Verkäufer die Stärken und Schwächen des eigenen Angebots sowie des Wettbewerbs kennen.

Wertorientierter Verkauf

Es ist verboten etwas mit einem hohen Wert zu einem günstigen Preis zu verkaufen. Wertbasierte Nutzenversprechen für den Kunden bedeuten, den operativen, strategischen, sozialen und symbolischen Nutzen für den Kunden zu kapitalisieren und den geldwerten Vorteil der eigenen Lösung/Produkt zu berechnen.

Preisverhandlung

Der Preis ist nahezu egal, wenn die Gegenleistung stimmt. Bei Preisfestsetzungen sind mögliche Nachlassstufen sowie Klauseln im Angebot für Preiserhöhungen und deckungsbeitragsoptimierte Alternativen für eigene Angebote zu berücksichtigen. Durch eine klare Argumentationslinie wird Respekt in der Verhandlung aufgebaut.

Preissteigerung beim Rahmenverträgen

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 durchzusetzen. Im Seminar werden zahlreiche Methoden der Kalkulation und des wertorientierten Verkaufens vorgestellt. Praxis Transfer im Seminar wird durch fachlichen Input und Learning by Doing mit zahlreichen Übungen garantiert.

Preise verhandeln und Erhöhungen durchsetzen

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

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. Die Teilnehmer lernen die wichtigsten Methoden und Strategien, um sich richtig vorzubereiten und Preise professionell zu verhandeln.

Ihr Experte: Prof. Dr. Karl Pinczolits

Seit 45 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. April. 2023, 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

Wien, 2 Tage, 13.04. und 14.04.2023

Seminarzeiten: 1 Tag: 9.00 - 17.00 Uhr, 2. Tag: 9.00 -16.00 Uhr

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

ANMELDUNG

Bitte Anmeldeabschnitt ausfüllen und an 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