

The background of the top section is a blue-tinted photograph of a business meeting. Several people are seated around a table, with one person holding a globe. The scene is dimly lit, focusing on the silhouettes and the central globe.

## Marketing & Sales Academy

13. – 14. Juni 2012

21. – 22. November 2012



# Souverän in Preisgesprächen

*Clevere Strategien für bessere Preise und grössere Gewinnmargen*

***Verkaufstrainer Peter Schreiber & Einkaufsleiter Horst Bayer!***

- **«Was kostet das?» – Die Todsünden bei der Preisnennung vermeiden**  
Wie Sie sich durch psychologisch richtige Preisnennung gegen Preisattacken wappnen
- **«Zu teuer!» – Einkaufstaktiken erkennen und entlarven**  
Vorwand oder Wahrheit? Wie Sie der Preisdrückerei Ihres Gegenübers professionell begegnen
- **«Wie viel Rabatt geben Sie noch?» – So schützen Sie sich gegen Preiszerfall**  
Verhandlungen sicher zum Verkaufsabschluss führen, mit Gewinnern auf beiden Seiten
- **Input: Profitieren Sie zusätzlich vom Know-How eines erfahreneren Einkaufsleiters!**  
Simulation Ihrer Praxisbeispiele und Steigerung Ihrer Verhandlungskompetenz

## Verkaufen im harten Preis-Wettbewerb

„Zu teuer!“ oder „Beim Preis müssen wir uns noch finden!“ sind oft gehörte Forderungen des Kunden respektive Einkäufers, mit denen Verkäufer heute täglich konfrontiert sind. Ihre erzielten Preise beeinflussen jedoch den Gewinn Ihres Unternehmens direkt. 1% weniger Rabatt bei 1 Million Umsatz bedeuten eine Gewinnsteigerung von 10'000. Deshalb sind professionell geführte Preisverhandlungen für Sie bares Geld wert. Wer den Preis mit Rechtfertigungsargumenten verteidigen will, hat schon verloren. Vielmehr müssen die unterschiedlichen Kaufmotive des Gegenübers ermittelt und die Preisdiskussion auf die Nutzenargumentation umgelenkt werden.

Lernen Sie in diesem Intensiv-Seminar Strategien und Techniken kennen, mit welchen Sie einen marktgerechten Preis durchsetzen und unangemessene Rabattforderungen durch Mehrwert und echte Nutzenstiftung vermeiden. Erfahren Sie durch die Brille eines routinierten Einkäufers, auf welche Punkte im Preisgespräch Ihr Gegenüber besonders achtet.

## Arbeitsmethodik

- Praktische Fallstudien, an denen Sie Preisverhandlungen konkret üben
- Rollenspiele Einkäufer-Verkäufer
- Diskussion / Erfahrungsaustausch

Sie trainieren unter Begleitung von Peter Schreiber & Horst Bayer Preisgespräche aus Ihrer Praxis und erhalten persönliches Feedback & Coaching, damit Sie Ihre Preisgespräche in Zukunft wirkungsvoller führen können.

## Zielgruppe

Alle, die regelmässig Preisgespräche führen und künftig in diesen Verhandlungen souveräner agieren möchten.

## Trainer / ZfU Faculty

### Peter Schreiber



ZfU Core Faculty; Lehrauftrag für Verkaufsstrategie, Verkaufspsychologie, Verkaufstechnik und Verkaufsführung. Dipl. Betriebswirt (BA) und Verkaufspraktiker, Er ist Experte für die Entwicklung von Vertriebs- und Verkaufsstrategien und professioneller Trainer für praktisch umsetzbare Methoden von Marktbearbeitungs-Strategien und Verkaufs-Konzepten.

### Horst Bayer



ZfU Visiting Faculty; Er verfügt über 30 Jahre Einkaufserfahrung in der Fertigungs- & Investitionsgüter-Industrie. Heute ist er Leiter Einkauf und Logistik bei Steel Automotive GmbH.

## Arbeitszeiten

- 1. Tag: 9.00 – 18.00 Uhr  
Begrüßungskaffee ab 08.30 Uhr
- 2. Tag: 8.30 – 17.00 Uhr

## Literatur

Ergänzend zum Seminar empfiehlt die Faculty des ZfU folgende Fachliteratur:

Buchtitel: **Das Beuteraster – 7 Strategien für erfolgreiches Verkaufen**

Autor: Peter Schreiber  
Verlag: Orell Füssli  
ISBN 978-3-280-02663-2

Das Buch können Sie über den ZfU-Buchshop (Tel. +41 44 722 85 44) bestellen.

## Ihr Nutzen – warum Sie teilnehmen sollten:

- Sie werden sich den psychologischen Hintergründen des «zu teuer!» aus Kundensicht bewusst und können in Preisdiskussionen souverän reagieren.
- Sie lernen von einem erfahrenen Einkäufer, wie schwierige Verkaufsverhandlungen zu führen sind.
- Sie erfahren, was Einkäufer von Ihnen erwarten und wie eine Win-Win-Beziehung gestaltet werden kann.
- Sie erhalten umsetzbare Methoden und Tools um in Ihrer täglichen Verkäufer-Praxis mit Sympathie, Fachwissen und Durchsetzungsvermögen nachhaltig zu überzeugen.

## Das Seminarprogramm

### Optimale Vorbereitung auf Preisgespräche

- Warum versuchen Kunden unsere Preise zu drücken?
- Welche Vorbereitungen sind für Preisverhandlungen notwendig?
- Welche persönliche Einstellung ist für Preisgespräche besonders wichtig?

### Psychologisch richtige Preisnennung

- Welches sind die Todsünden bei der Preisnennung und wie vermeiden Sie diese?
- Wie verteidigen Sie sich gegen Preisattacken und leiten die Abschlussoffensive ein?
- Wie prüfen Sie Auftrags-Chancen, bevor Sie Konditionen verhandeln?
- Wie vermeiden Sie zu hohe Rabatte?

### Erfolgreiche Gesprächstechniken auf das „zu teuer!“

- Welche Varianten des Psychospiels setzen Kunden ein und wie können Sie diesen erfolgreich begegnen?
- Mit welchen Argumentationen der Preiserklärung parieren Sie rhetorisch und psychologisch die Preis Einwände des Kunden?
- Wie verkaufen Sie gute Preise bei genormten homogenen Produkten?
- Wie verhalten Sie sich bei Dumping-Preisen der Konkurrenz und schützen so Ihre Kunden vor Preisfallen?

### Verhandlungen gewinnbringend zum Verkaufsabschluss führen

- Wie stellen Sie die richtigen Weichen in der Angebotsphase?
- Wie leiten Sie ein Abschlussgespräch ein?
- Welche Verhandlungsgrundsätze gelten gegen die Salami-Taktik der Kunden?
- Wie überwinden Sie Abschlusswiderstände des Kunden?
- Wie führen Sie Kaufentscheidungen herbei?

### Input: Dem Einkäufer in die Karten schauen

Während des ganzen Tages haben Sie zusätzlich zum fundierten Erfahrungsaustausch die Möglichkeit, mit dem Einkäufer Horst Bayer aktuelle Beispiele aus Ihrer Praxis zu simulieren und dadurch Ihre Verhandlungskompetenz zu stärken.

### Ihr persönliches Umsetzungs-Training

Sie spielen mit einem erfahrenen Preis-Verhandler Ihre Gesprächssituationen durch und bereiten sich so auf mögliche Szenarien vor. Trainieren und festigen Sie Ihre Verhaltens- und Argumentationsweisen zu folgenden Themenbereichen:

#### Preisverhandlung

- In Strategie und Gesprächstaktik
- Clever Auswege aus schwierigen Verhandlungssituationen finden

#### Einkäuferpraktiken bei Preisverhandlungen

- Einkaufsstrategien vs. Verkaufsstrategien
- Durch die Einkäufer-Brille: Absichten und Interessenslage erkennen

#### Psychologische Preisverteidigung

Die richtige Reaktion auf Einwände wie:

- Das erhalte ich beim Wettbewerber viel billiger!
- Ich überlege es mir nochmals!
- Sie sind zu teuer!

#### Preiserhöhung – das besondere Preisgespräch

- Durchsetzen von Preisanpassungen
- Chancen, welche sich durch eine Preiserhöhung für die Kundenbindung bieten

---

**« Habe sehr viele, gute Tipps & Tools erhalten,  
welche in der Praxis umgesetzt werden können. »»**

## Preise

ZfU-Mitglieder CHF 2670.–/EUR 2055.–

Standardpreis CHF 2880.–/EUR 2215.–

**Im Seminarpreis inbegriffen** sind die Mittagessen, Pausenerfrischungen, sowie die ausführliche Semindokumentation.

Besuchen mehrere Personen des gleichen Unternehmens denselben Seminartermin, erhält jeder weitere Teilnehmer 15% Ermässigung. (Preis- und Wechselkursänderungen vorbehalten.)

**Annullationsbedingungen:** 45 Tage vor Termin 50%; 30 Tage vor Termin 100% ([www.zfu.ch/agn](http://www.zfu.ch/agn)). Änderungen von Preis, Umrechnungskurs und Seminarinhalte vorbehalten.

**Weiterbildungs-Credits:** An dieser Veranstaltung werden bis zu 100 Weiterbildungs-Credits angerechnet. (1 Credit = 1 CHF). Ihren Weiterbildungscredit-Saldo finden Sie auf [www.myzfu.ch](http://www.myzfu.ch)

## Beratung / Kontakt

Lukas Schroth

Program Manager Marketing & Sales Academy

Tel: +41 44 722 85 06, E-Mail: [lukas.schroth@zfu.ch](mailto:lukas.schroth@zfu.ch)

## Veranstaltungsorte

### 13. – 14. Juni 2012

Hotel Sedartis \*\*\*\*

Bahnhofstrasse 16, CH-8800 Thalwil am Zürichsee

Tel. +41 43 388 33 00; [www.sedartis.ch](http://www.sedartis.ch)

**Transfer:** PW: 10min. ab Zürich / ÖV: 30min. ab Zürich Airport

**Einzelzimmerpreis:** ab CHF 198.–/EUR 153.–

### 21. – 22. November 2012

Hotel Belvoir \*\*\*\*

Säumerstrasse 37, CH-8803 Rüschlikon am Zürichsee

Tel. +41 44 704 64 64; [www.belvoirhotel.ch](http://www.belvoirhotel.ch)

**Transfer:** PW: 5min. ab Zürich / ÖV: 45min. ab Zürich Airport

**Einzelzimmerpreis:** ab CHF 225.–/EUR 173.–

Gerne reservieren wir für Sie ein Zimmer zu unseren Spezialkonditionen.

## PROFITIEREN SIE DOPPELT

Bei gleichzeitiger Anmeldung für beiden Seminare  
**„Angeln Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber“**  
und **„Souverän in Preisgesprächen“**

profitieren Sie von einer Preisreduktion von  
**CHF 370.–** (ZfU-Mitglieder sparen CHF 130.–)

Informationen zum Seminar „Krallen Sie sich die Kunden Ihrer Mitbewerber“ unter:

[www.zfu.ch/weiterbildung/seminar/nkgt.htm](http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminar/nkgt.htm)

## Anmeldung **Souverän in Preisgesprächen**

Fax: Talon ausfüllen oder **Visitenkarte** anheften & faxen an **+41 44 722 85 86**

Telefon: Customer Care Center **+41 44 722 85 01**

Internet: <http://www.zfu.ch/weiterbildung/seminare/ppet.htm>

Herr  Frau

Name/Vorname

Firma

Telefon/Mobile/Fax

E-Mail

Funktion/Abteilung

Strasse/Postfach

Firmenadresse  Privatadresse

Land/PLZ/Ort

Ich nehme an **folgendem Termin** teil:

13. – 14. Juni 2012, Thalwil am Zürichsee

21. – 22. November 2012, Rüschlikon am Zürichsee

Ja, ich möchte ein **Hotelzimmer reservieren:**

Einzelzimmer

Doppelzimmer

von

bis