

Souverän in Preisgesprächen

Strategien für grössere Gewinnmargen – Mit Tipps vom Einkaufsleiter

Inhalte und Lernziele

- **Die Todsünden bei der Preisnennung**
Erkennen Sie Stolpersteine & gewinnen Sie den Einkäufer
- **Einkaufstaktiken erkennen und entlarven**
Der Preisdrückerei Ihres Gegenübers professionell begegnen
- **Schützen Sie sich gegen Preiszerfall**
Verhandlungen sicher zum Verkaufsabschluss führen, mit Gewinnern auf beiden Seiten
- **Preisgespräche aus Sicht des Einkäufers**
Diskussion und Training mit einem erfahrenen Einkaufsleiter

Die Themen der Veranstaltung

- Optimale Vorbereitung auf Preisgespräche
- Warum versuchen Kunden unsere Preise zu drücken?
- Psychologisch richtige Preisnennung
- Verteidigung gegen Preisattacken
- Auftrags-Chancen prüfen vor Verhandlung von Konditionen
- Erfolgreiche Gesprächstechniken auf das „zu teuer!“
- Dumping-Preise der Konkurrenz und Schutz Ihrer Kunden vor Preisfallen
- Verhandlungen gewinnbringend zum Verkaufsabschluss führen
- Erfolgreiche Einleitung des Abschlussgesprächs
- Verhandlungsgrundsätze gegen die Salami-Taktik der Kunden
- Überwindung von Abschlusswiderständen des Kunden
- Kaufentscheidungen herbei führen
- Ihr persönliches Umsetzungs-Training: bereiten Sie sich auf mögliche Szenarien vor
- Preiserhöhung: Durchsetzen von Preisanpassungen

Arbeitsmethodik

- Interaktive Referate und praktische Fallstudien, an denen Sie Preisverhandlungen konkret üben
- Praxisorientierte Rollenspiele Einkäufer – Verkäufer
- Intensiver Erfahrungsaustausch und Diskussion

Ihr Nutzen

- 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 Praxis mit Sympathie, Fachwissen und Durchsetzungsvermögen nachhaltig zu überzeugen.

Referenten / ZfU Faculty



Peter Schreiber

ZfU Core Faculty, Lehrauftrag für Verkaufsstrategie, Verkaufspsychologie, Verkaufstechnik und Verkaufsführung. Diplom-Betriebswirt (BA), Fachrichtung Industrie, mit Spezialisierung auf Vertrieb und Marketing. Seine Verkäuferlaufbahn absolvierte er in einem Konzern für Nachrichtentechnik und Bürokommunikation bis zum Vertriebsleiter Sondervertrieb. Seit 1988 ist er als Verkaufs- und Management-Trainer tätig.

Für herausragende fachliche sowie methodisch-didaktische Leistungen wurde er mit dem „ZfU Teaching Award in Gold“ ausgezeichnet.

Varianten: 1 Tag kompakt 2 Tage intensiv

Investition pro Tag

Honorarstufe: 3 / Teilnehmer: max. 15

Optionen/Hinweis

Massschneidung des Konzepts und der Seminar-dauer nach Ihren Wünschen sind möglich, können aber zusätzliche Vorbereitungskosten der Referenten bewirken.

Honorar-Stufen pro Tag exkl. Spesen und ggf Mwst.

Stufe 1 = bis CHF 5000

Stufe 2 = bis CHF 7000

Stufe 3 = bis CHF 9000

Stufe 4 = bis CHF 11000

Stufe 5 = ab CHF 11000

Kontakt ZfU Inhouse Team

Ruth Boss, ruth.boss@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 54

Nicole Hug, nicole.hug@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 53

Marion Jost, marion.jost@zfu.ch, Tel. +41 44 722 85 64