

Preiserhöhungen und Preisanpassungen

intelligent und souverän durchsetzen

1-tägiges Praxisseminar

Um was es geht

Viele Firmen planen aufgrund der volatilen Rohstoffpreise und der allgemeinen Konjunkturlage notwendige Preiserhöhungen vorzunehmen. Um dieses schwierige Unterfangen bei Kunden zu realisieren, müssen Preisanpassungen fundiert und schlüssig argumentiert werden. Eine professionelle Verhandlungsführung ist absolute Voraussetzung.

In diesem Praxisseminar wird schlüssig aufgezeigt, wie man strategisch und taktisch richtig vorgeht, um anspruchsvolle Preiserhöhungs-Verhandlungen mit Kunden und Einkäufern erfolgreich zu meistern.

Zielgruppen

1-tägiges-Intensiv-Praxisseminar für Verkaufsführungskräfte und Verkäufer, die in ihrem Kundenkreis notwendige Preisanpassungen erfolgreich durchsetzen wollen.



Preiserhöhungen und Preisanpassungen intelligent und souverän durchsetzen (1 Tag)

Hier lernen Sie

- Warum der Erfolg bei Preisanpassungs-Verhandlungen zu 80 Prozent das Ergebnis einer akribischen Vorbereitung ist
- Wie man im Vorfeld von Preiserhöhungs-Gesprächen kundenindividuelle Mehrwert- Analysen durchführt
- Wie sich heute Einkäufer auf Preiserhöhungs-Verhandlungen mit Lieferanten vorbereiten
- Welche Voraussetzungen gegeben sein müssen, dass Kunden bereit sind, Preisanpassungen zu akzeptieren
- Die 12 Phasen der erfolgreichen Preiserhöhungs-Verhandlung
- Wie man Preisanpassungen mit schlüssigen Präsentationen souverän meistert
- Wie man sich emotional auf „harte“ Preiserhöhungs-Gespräche richtig einstellt
- Wie man in Preisanpassungs-Verhandlungen mit unterschiedlichen Kunden- und Einkäufer-Typen richtig umgeht
- Wie man bei Drohungen und Sanktionen (Abbruch der Lieferantenbeziehung etc.) richtig und souverän reagiert
- Exkurs: Die professionelle Gestaltung von Preisanpassungs-Schreiben an Kunden

Methoden

Sie erhalten sofort umsetzbares Praxiswissen für erfolgreiches durchsetzen von Preiserhöhungen. Anhand zahlreicher Übungen und Praxisbeispiele trainieren Sie die wichtigsten Methoden und Tools für eine erfolgreiche Arbeit.

Teilnahmebescheinigung

Zum Abschluss der Veranstaltung erhalten Sie eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der HCH mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

Buchung und Buchungsnummer 2013-04-28-01

Für dieses Seminar können Sie sich direkt anmelden oder es als Inhouse Training buchen.

Einzelanmeldung (Direktanmeldung)

Sie können sich formlos per Fax, Telefon oder eMail unter Nennung Ihres Namens, Adresse und Telefonnummer bei uns mit der oben genannten Buchungsnummer unverbindlich anmelden. Sie erhalten umgehend eine Bestätigung Ihrer unverbindlichen Buchung sowie alternative Termin- und Ortsvorschläge für die Veranstaltung. Erst nachdem Sie sich für einen der alternativen Termine bzw. Orte entschieden haben wird aus Ihrer unverbindlichen eine verbindlichen Buchung. Die Teilnahmegebühr für das eintägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken und der Dokumentation € 695,00. Sollten Sie nicht alleine, sondern mit mehreren Personen an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir ab dem zweiten Teilnehmer 10% Preisnachlass auf die Gesamtsumme. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Seminarbeginn ist die halbe Seminargebühr fällig. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.



Preiserhöhungen und Preisanpassungen intelligent und souverän durchsetzen (1 Tag)

... Buchung und Buchungsnummer 2013-04-28-01

Inhouse Training

Bei der Buchung als Inhouse Training berechnen wir für das eintägige Seminar € 2.200,00. Hinzu kommen Reisekosten und Auslagen nach tatsächlichem Aufwand, alternativ pauschalisiert. Fahrtkosten mit dem PKW verrechnen wir mit € 0,55 pro gefahrenem km. Die Organisation von Übernachtung und Seminarraum obliegt dem Kunden, ebenso die Stellung der für das Seminar notwendigen Seminartechnik, wie z.B. Flip-Chart, Metaplanwand und Karten, TV, Beamer, Telefonanlage, Videokamera etc. Gerne sind wir bei der Organisation und Vorbereitung behilflich. Die Vervielfältigung der Seminarunterlagen liegt beim Kunden, soweit nichts anderes vereinbart. Gerne übernehmen wir diese Aufgabe auf Selbstkostenbasis, alternativ pauschalisiert. Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Heckl Consulting Hamburg

Werderstrasse 58
20149 Hamburg / Harvestehude
Telefon +49 40 4104643
Fax +49 40 448597
info@heckl-consulting.de
www.heckl-consulting.de