

Seminar

Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb

Hohe Preise argumentieren und durchsetzen



Die Top-Themen:

- Systematische Vorbereitung und Durchführung von Preisverhandlungen
- Preis-Entscheidungsstrukturen beim Kunden identifizieren und nutzen
- Strategien und Tricks vom Einkauf erkennen und abwehren
- Produkte und Dienstleistungen erfolgreich argumentieren und Preise durchsetzen
- Renditesteigerungen durch Preisdifferenzierung und Preisbundling erreichen

Termine und Orte

- 19. und 20. Februar 2025
Berlin
- 03. und 04. Juni 2025
Online
- 01. und 02. Oktober 2025
Düsseldorf

Setzen Sie Ihre Preisvorstellungen sicher durch.

Ihre Seminarleitung

Thomas Kalthoff, Dipl.-Ökonom,
Inhaber Kalthoff Consulting,
Mülheim an der Ruhr

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

„Sie sind zu teuer!“ oder „Ich erwarte noch einen Preisnachlass!“ – so lauten häufig die Forderungen von Kunden und Einkäufern. Wer sich davon verunsichern lässt und seine Preisvorstellungen nicht argumentieren kann, hat schon verloren. Das Ergebnis sind dann teils zu hohe Preisnachlässe, die ohne Gegenleistung des Kunden gegeben werden. Das schmälert Ihre Rendite und Ihre Deckungsbeiträge.

Optimieren Sie in diesem praxisorientierten Seminar gezielt Ihre Verhandlungskompetenzen, um zukünftig weniger Aufträge aus Preisgründen zu verlieren. Erzielen Sie mehr Nettorendite in Preisverhandlungen. Erhalten Sie Strategien, wie Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen erfolgreich ausloben und dem Kunden ein so positives Preis-Leistungsverhältnis anbieten, dass er auch hohe Preise akzeptieren wird. Erlernen Sie Kommunikations- und Lenkungstechniken, um das Gespräch zu leiten und Preis- und Abschlussverhandlungen zielgerichtet führen.

Durchschauen Sie die gängigen Einkaufstaktiken und erfahren Sie, wie Sie diese aushebeln. Trainieren Sie, wie Sie auch hohe Preise gegen günstigere Wettbewerber argumentieren und durchsetzen. Sie erhalten hilfreiche Werkzeuge und Worksheets, die Sie in der Praxis in Ihren Unternehmen einsetzen können.




Zielgruppe

- Unternehmer*innen und Geschäftsführer*innen
- Vertriebsmitarbeiter*innen und Vertriebsingenieur*innen im Innen- und Außendienst
- Führungskräfte im Vertrieb
- Key-Account-Manager*innen

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Thomas Kalthoff, Dipl.-Ökonom, Inhaber Kalthoff Consulting, Mülheim an der Ruhr



Thomas Kalthoffs Beratungsschwerpunkte sind Unternehmens- und Wachstumsstrategien sowie deren Umsetzung in Marketing, Vertrieb und Produktmanagement. Seine Kunden sind mittelständische und große Hersteller von technisch erklärungsbedürftigen Produkten.

Herr Kalthoff blickt auf eine mehr als 30-jährige Karriere in der Industrie zurück. Viele Jahre war er als Führungskraft in den Bereichen Marketing, Produkt- und Innovationsmanagement sowie Vertrieb bei führenden internationalen Unternehmen der Bau-Zulieferindustrie, der Sanitär-/Heizungsbranche sowie angrenzenden Branchen tätig. Seit über 15 Jahren erhält er beste Bewertungen für seine praxisorientierten Seminare zu unterschiedlichen Managementthemen. Herr Kalthoff veröffentlicht regelmäßig Artikel zu aktuellen Managementthemen in Fachzeitschriften.

Seminarmethoden

In diesem praxisorientierten und interaktiven Seminar erhalten Sie Input in Form von kurzen Impulsvorträgen, die anschließend diskutiert und ausgearbeitet werden. Im Rahmen von Übungen und Worksheets wenden Sie die Inhalte konkret auf Ihr Unternehmen an. Durch Einzel- und Gruppenarbeiten profitieren Sie vom Erfahrungsaustausch mit Kollegen aus anderen Branchen.



Weitere interessante Veranstaltungen

Leiter technischer Vertrieb Performance steigern in Zeiten der Digitalisierung

25. und 26. Februar 2025, Berlin

24. und 25. Juni 2025, Düsseldorf

20. und 21. Oktober 2025, Form eines Online-Seminars

Seminarinhalte

1. Tag 10:00 bis 18:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

Die richtige Vorbereitung auf das Preisgespräch

- Wie Sie Ihre Argumente auf den Preis ausrichten
- Wie Sie die Preispolitik Ihres Wettbewerbs analysieren
- Realistische Preisziele setzen
- Warum die „Preis-Waage“ wichtig ist
- Werthaltige Aussagen erkennen
- Warum unterschiedliche Kunden unterschiedliche Preise benötigen

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Checkliste Preisgespräch, Botschafts-Matrix

Das strategische Preisgespräch

- Das 5-Phasen-Modell zur Preisverhandlung
- Den richtigen Einstieg in das Preisgespräch finden
- Wie Sie den Kunden positiv überraschen
- Wie Sie die Preis-Entscheider beim Kunden identifizieren
- Die Wichtigkeit der Ansprechpartner auf Kundenseite beurteilen

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Buying Center und Gesprächspartner-Typologisierung

Die Preise auf den Bedarf des Kunden abstimmen

- Aktives Zuhören nach der „Robin Hood-Methode“
- Wer fragt, der führt
- Fragetechniken zur Preisfindung nutzen
- Das Preis-Leistungsverhältnis zielgerichtet argumentieren
- Die wertvollen Botschaften argumentieren
- Mit Beweisen den Preis rechtfertigen
- Einwände gegen den Preis als Chance begreifen und entkräften
- Verkaufen mit Überzeugung statt mit Manipulation

++ Benefit Selling und Einwandbehandlung

Die Taktiken vom Einkauf durchschauen

- Welche Taktiken gibt es und wie reagiere ich auf diese
- Zugeständnisse und Gegenleistung optimal austarieren
- Angebote professionell verteidigen
- Rabatte abwenden oder richtig steuern
- Den Preisforderungen nicht nachgeben

++ Diskussion: Einkaufstaktiken

Der erfolgreiche Abschluss des Preisgespräches

- Preis-Draufgaben gezielt einsetzen
- Preis-Bundling als Chance zur Renditeoptimierung einsetzen
- Mit einem „Closer“ die Preisverhandlung beenden
- Mit SMARTen Zielen die nächsten Schritte planen

++ Diskussion, Einzel- und Gruppenarbeit: Draufgaben und Preisbundling

++ Rollenspiel: Preisverhandlungen




Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Setzen Sie auch hohe Preise durch.
2. Erkennen Sie die Preis-Entscheidungswege bei Kund*innen.
3. Argumentieren und verteidigen Sie Ihre Preisvorstellung.
4. Durchschauen Sie die Einkaufstaktiken der Kund*innen.
5. Steigern Sie Ihre Rendite.



Seminar: Erfolgreiche Preisverhandlungen im Vertrieb

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
10SE013



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 19. und 20. Februar 2025 Berlin (10SE013109)	<input type="checkbox"/> 03. und 04. Juni 2025 Online (10SE013110)	<input type="checkbox"/> 01. und 02. Oktober 2025 Düsseldorf (10SE013111)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:	
Nachname _____	Vorname _____
Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____	
Firma/Institut _____	
Straße/Postfach _____	
PLZ, Ort, Land _____	
Telefon _____ Mobil _____	E-Mail _____ Fax _____
Abweichende Rechnungsanschrift _____	
Datum _____	Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet:
www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Berlin: Holiday Inn Berlin City West, Rohrdamm 80, 13629 Berlin, Tel. +49 30/38389-0,
E-Mail: info.ber03@gchhotelgroup.com

Online: online, Tel. +49 211/6214-201,
E-Mail: wissensforum@vdi.de

Düsseldorf: Novotel Düsseldorf City West, Niederkasseler Lohweg 179, 40547 Düsseldorf, Tel. +49 211/52060-0,
E-Mail: h3279@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang ist die Bereitstellung der Veranstaltungsunterlagen enthalten. Bei Präsenzveranstaltungen werden die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen gestellt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probemitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datschutz-print> weisen wir hin.

Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

