

- 20. September in Düsseldorf - Hr. Paukert
- 22. November in Mannheim - Dr. Schuppar

Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen

Seminar für Geschäftsführer und Führungskräfte im Vertrieb

Preiserhöhungsgespräche mit Top-Kunden führt niemand gerne und groß ist die Sorge vor Kunden-abwanderung. Die Erhöhung der eigenen Verkaufspreise stellt viele Unternehmen deshalb vor große Herausforderungen. Doch in Zeiten erhöhten Kostendrucks aufgrund ansteigender Rohstoffpreise sind Preisanpassungen dringend notwendig – nur so können Gewinnmargen stabil gehalten werden.



Gute Einkäufer schauen sich regelmäßig nach Alternativen um. Preiserhöhungen sind somit nicht unbedingt der Startschuss, um Lieferanten auszutauschen. Trotzdem wird dem Verkäufer signalisiert, dass er bereits „zu teuer“ ist und das Geschäft verliert, sollte er höhere Preise durchsetzen wollen. Um die Kunden trotz höherer Preise zu behalten, ist Fingerspitzengefühl und strategisches Vorgehen gefragt. Wie die Pricing-Profis Preiserhöhungen systematisch planen und durchsetzen, erfahren Sie in unserem exklusiven Seminar für Geschäftsführer und Führungskräfte im Vertrieb.

Highlights des Seminars

- ★ In 7 Schritten zu besseren Preisen
- ★ Überzeugende Argumente gegenüber dem Einkauf
- ★ Praxisbeispiele aus verschiedenen Branchen
- ★ Die wichtigsten Do's and Dont's
- ★ Best Practices der Pricing Profis

Ihre Seminarleiter



Martin Paukert
Partner
Schuppar Consulting



Dr. Björn Schuppar
Managing Director
Schuppar Consulting

Schuppar Consulting GmbH
Immermannstraße 19, 40210 Düsseldorf



Programm

09:00 Get-Together

- Begrüßung und Einführung durch den Seminarleiter

09:30 Vorstellung und Erwartungen

- Pricing ist ein Mind-Set
- Preise als Ertragsstellhebel Nummer 1

10:00 Do's and Dont's bei Preiserhöhungen

- Gründe für das Scheitern von Preiserhöhungen
- Leitfaden für eine erfolgreiche Durchführung von Preiserhöhungen

11:00 Kaffee- und Teepause

11:30 Preiserhöhungspotenziale erkennen

- Wo macht es Sinn, Preise zu erhöhen?
- Wie hoch sollte eine Preiserhöhung sein?

12:45 Einladung zum Business Lunch

13:45 Preiserhöhungen systematisch vorbereiten

- Die Pricing Clinic® Methode
- Fakten und Argumente für steigende Preise

14:30 Preiserhöhungen auf Augenhöhe verhandeln

- Mind-Set und Techniken der Einkäufer in Verhandlungen
- Erfolgreiche Verhandlungstechniken für den Vertrieb

15:15 Kaffee- und Teepause

15:30 Was machen Pricing Profis anders?

- Best Practices
- Tools und Maßnahmen zur direkten Umsetzung

16:30 Resümee und Ausklang des Workshops

- Key Learnings, Fragenforum & Networking

Düsseldorf



Veranstaltungsort
Nikko Hotel Düsseldorf
Immermannstr. 41,
40210 Düsseldorf



Restaurant
Brauerei Schumacher
Oststraße 123,
40210 Düsseldorf

Mannheim



Veranstaltungsort
Maritim Hotel
Friedrichsplatz 2
68165 Mannheim



Restaurant
Restaurant C-Five
C5 1
68159 Mannheim

Am Ende dieses Seminars...

- steigern Sie Ihren Umsatz durch bessere Ausschöpfung Ihrer Potenziale bei Top-Accounts
- bereiten Sie sich systematisch und effektiv auf Preiserhöhungen vor
- können Sie Risiken für einen möglichen Kundenverlust durch eine Preiserhöhung minimieren
- benutzen Sie überzeugende Argumentationsstrategien für Kundengespräche
- kennen Sie Erfolgsbeispiele aus der Praxis und können diese direkt in Ihrem Unternehmen anwenden

Anmeldeformular

Teilnahmegebühr

990,- € zzgl. MwSt. für einen Teilnehmer. Im Preis inbegriffen sind Tagungsgetränke, Mittagessen und eine Dokumentation des Workshops.

Termine

- Ich/ Wir nehme(n) teil
am 20. September 2018
in Düsseldorf mit
Martin Paukert

Vor-/ Nachname (1. Teilnehmer)

Position

Abteilung

E-Mail für Anmeldebestätigung

Firma

Straße Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Datum/ Unterschrift

Vor-/ Nachname (2. Teilnehmer)

Position

Abteilung

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift
von der Anschrift im Adressfeld abweicht:

Rechnungsstelle/ Abteilung

Name

Straße Postfach

PLZ, Ort

Wir behalten uns vor, notwendige inhaltliche und/ oder organisatorische Änderungen vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter des Workshops nicht wesentlich ändern. Sollte der Workshop aus einem wichtigem Grund, z.B. bei Erkrankung des Referenten, abgesagt werden, erstattet Schuppar Consulting dem Teilnehmer die bezahlte Teilnahmegebühr unverzüglich und im vollen Umfang zurück. Eine Stornierung (nur schriftlich) bis 14 Tage vor dem Workshoptermin ist kostenfrei möglich. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die volle Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Anmeldung/ Rückfragen

Post: Schuppar Consulting GmbH
Immermannstraße 19
40210 Düsseldorf

E-Mail: Info@schuppar-consulting.com

Ansprechpartner

Für Rückfragen steht Ihnen
Herr Martin Paukert telefonisch unter
0211 - 83 68 05 03 gerne zur Verfügung.

Schuppar Consulting macht modernes Preismanagement von der intelligenten Preisstrategie bis zur erfolgreichen Preisdurchsetzung. Für Ihren individuellen Beratungs- und Schulungsbedarf bieten wir zahlreiche, erfolgserprobte Trainingsmodule und Beratungsmodelle.

Zielgruppe

Unsere Seminarteilnehmer sind Eigentümer, Geschäftsführer, Leiter Vertrieb und Key Account Manager aus der Automobilbranche