

Einkaufsleiter trainiert B2B-Verkäufer

In einem Seminar von Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, trainieren B2B-Verkäufer mit einem Einkaufsleiter anhand realer Angebote ihres Unternehmens, Preisgespräche und Preisverhandlungen erfolgreich abzuschließen.



Die Teilnahme an professionellen Praxisseminaren spült in der Regel schnell Geld in die Firmenkasse.

Foto: Robert Kneschke - Fotolia.com

"Sie sind zu teuer." "Wenn Sie den Auftrag wollen, dann müssen Sie von Ihrem Preis runter." Solche Aussagen hören Verkäufer in Kundengesprächen oft. Deshalb glauben sie irgendwann selbst: Wir sind zu teuer. Entsprechend schnell sind sie in Verhandlungen zu Preisnachlässen bereit - auch weil sie oft nicht wissen, wie stark sich scheinbar geringe Preisnachlässe auf den Ertrag ihres Unternehmens auswirken.

Ihre Angebotspreise zu verteidigen und bessere Preise zu erzielen, das trainieren Verkäufer in dem Tandem-Seminar "Ring frei! Einkäufer trainiert Verkäufer", das das auf den B2B-Vertrieb spezialisierte Trainings- und Beratungsunternehmen [Peter Schreiber & Partner](#), Ilsfeld (D), anbietet. Das Besondere an diesem Vertriebsworkshop und -training: [Horst Bayer](#), ein mit allen Wassern gewaschener Einkaufsleiter mit über 25 Jahren Einkaufserfahrung in der Industrie, trainiert die Verkäufer anhand ihrer eigenen, offenen Angebote [Preisgespräche](#) und Vertragsverhandlungen erfolgreich abzuschließen.

Die innere Einstellung lernen

Das zumeist zweitägige Seminar ist laut Firmeninhaber [Peter Schreiber](#) so konzipiert, dass am ersten Seminartag ein auf den B2B-Vertrieb spezialisierter Trainer aus dem Team von Peter Schreiber & Partner (PS&P) den Teilnehmern die notwendige innere Einstellung für Preisverhandlungen vermittelt und ihre psychische Stabilität stärkt. Zudem werden die Verkäufer von dem PS&P-Trainer mit der notwendigen Verhandlungsstrategie, -technik und -psychologie ausgestattet. Danach bereiten die Verkäufer die Verhandlung des eigenen, noch offenen [Angebots](#) systematisch und gründlich vor. Sie entwickeln gesprächspartnerorientierte Argumentationsketten, Win-Win-Strategien und Verhandlungskonzepte.



Preisverhandlungen mit realen Angeboten

Am zweiten Tag übernimmt dann Einkaufsleiter Horst Bayer die Regie. Er lässt die Verkäufer in die Karten der Einkäufer schauen und weicht sie in die "Tricks" und "Kniffe" ein, mit denen Einkäufer versuchen, möglichst hohe Preisnachlässe zu erzielen. Auch was aus Sicht der Einkäufer die "Do's and Don'ts" für Verkäufer sind, verrät der Einkaufsprofi. Danach trainiert er mit den Verkäufern anhand der vorbereiteten realen Angebote [Preisverhandlungen](#) zu führen und vermittelt ihnen die nötige "Säure-festigkeit" - damit sie in Verhandlungen selbst dann nicht einknicken, wenn der Kunde mit einem Abbruch der Verhandlungen oder der Geschäftsbeziehung droht.

Das Tandem-Training "Ring frei! Einkäufer trainiert Verkäufer" rechnet sich für Unternehmen laut Aussagen von Peter Schreiber unmittelbar: Denn wenn ein Verkäufer beispielsweise bei einem Jahresumsatz von einer Million Euro anschließend durchschnittlich ein Prozent weniger Nachlass gewährt, steigt der Umsatz und der Gewinn vor Steuern, pro Verkäufer, um 10.000 Euro - Jahr für Jahr.

Über Peter Schreiber



Diplom-Betriebswirt (BA) Peter Schreiber ist Inhaber von Peter Schreiber & Partner, die als Vertriebsberater und Verkaufstrainer auf den Vertrieb von Investitionsgütern und komplexen Dienstleistungen im B-to-B spezialisiert sind. Zu diesen und anderen Themen aus dem Vertriebsmanagement leitet Peter Schreiber seit 1988 Vertriebsworkshops und Vertriebstrainings. Zudem ist Peter Schreiber u.a. Autor des Buches „Das Beuteraster“ (Orell Füssli Verlag, Zürich) und seit 1994 Referent des Zentrums für Unternehmensführung (ZfU), Zürich. 2004 verlieh ihm das ZfU für seine Leistungen in den Vertriebsseminaren den „Teaching Award in Gold“ sowie in 2012 den „Outstanding Teaching-Award“.

Über Horst Bayer



Nach seinem betriebswirtschaftlichen Studium, Fachrichtungen Finanzierung, Bilanzierung, Recht und Steuern hat sich Horst Bayer auf Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik spezialisiert. Seine über 30-jährige berufliche Praxiserfahrung basiert sowohl auf seiner Tätigkeit als Leiter Einkauf und Logistik in der Fertigungs- und Investitionsgüterindustrie als auch als Management Consultant in einer Unternehmensberatung für Organisations- und Prozessberatung in der Materialwirtschaft.

Über Harald Klein



Nach einer technischen Ausbildung, über 13 Jahre Erfahrung in Vertrieb und Marketing von hochwertigen, beratungsintensiven Investitionsgütern und Dienstleistungen für eine weltweit branchenführende, amerikanische Unternehmensgruppe. Dort von der Anwendungstechnik, über den klassischen Außendienst bis hin zum Key-Account-Manager im Bereich Automobil- und Werkzeugmaschinen-Industrie - immer im direkten Kundenkontakt. Führungskompetenz konnte Harald R. Klein als Niederlassungsleiter und Leiter Vertrieb + Marketing aufbauen.

