Preisverhandlung-Training: Einkaufsleiter trainiert Verkäufer

In einem Verkaufsseminar von Peter Schreiber & Partner, Ilsfeld, trainieren B2B-Verkäufer mit einem Einkaufsleiter anhand realer Angebote Preisgespräche und Preisverhandlungen erfolgreich zu führen.

"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.

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.

Am zweiten Tag übernimmt dann Einkaufsleiter Horst Bayer die Regie. Er lässt die Verkäufer in die Karten der Einkäufer schauen und weiht 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 "Säurefestigkeit" - 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.

Nähere Informationen über das Tandem-Training erhalten Interessierte bei Peter Schreiber & Partner (Tel.: 0049/7062/9696-8; E-Mail: zentrale@schreiber-training.de; Internet: http://www.schreiber-training.de ↗).

Datum: 05.02.2014