

# Der Preisverhandlungsprofi im Holzhandel

**Kurzbeschreibung** Etwa 80 % aller Nachlässe werden ungerechtfertigterweise gegeben, weil Verkäufer oft zu schnell von der Vergleichbarkeit der Wettbewerbsangebote ausgehen, oder Nachlässe werden aus verhandlungstaktischer Sicht zu früh versprochen, was immer eine negative Auswirkung auf die Höhe der erwarteten Preisreduzierung hat.

In diesem Seminar lernen Sie die Vergleichbarkeit richtig zu prüfen, wenn weitere Angebote vorliegen, und Nachlässe optimal zu verhandeln, wenn die Angebote tatsächlich vergleichbar sind.

Das Seminar behandelt das Thema Preisverhandlung auf hohem wie verständlichem Niveau. Sie lernen die effektivsten Methoden kennen und anwenden. Sie erhalten einen klar nachvollziehbaren Leitfaden und alle notwendigen Werkzeuge, um mit Ihren neu gewonnen Erkenntnissen bereits am nächsten Tag starten zu können.

## **Seminarinhalte** Strategisch richtig in Preisverhandlungen agieren

- Die Art und Weise und den richtigen Zeitpunkt für Nachlässe erkennen

## **Verhindern ungerechtfertigter Nachlässe**

- Einen inhaltlichen Vergleich richtig durchführen
- Das Wettbewerbsangebot im Blick haben

## **Verkaufschancen wirksam testen**

- Echte Chance oder womöglich nur Alibianbieter
- Abschlussorientierte Fragen stellen

## **Nachlässe deckungsbeitragsorientiert verhandeln**

- Zugeständnisse und adäquate Gegenleistungen verhandeln

## **Eine einheitliche Preisverhandlungsstrategie entwickeln**

- Entwicklung eines Preisverhandlungsprotokolls
- Letzter Ansprechpartner vor der Kaufentscheidung werden

**Zielgruppe** Für Mitarbeiter/innen und Neueinsteiger/innen im Vertrieb, die ihr Wissen systematisieren und erweitern wollen. Für Führungskräfte, die für ihren Aufgabenbereich Vertriebswissen benötigen.

## **TERMINE**

### **ORT & DATUM**

19.04.2018 \_\_\_ Kassel

08.11.2018 \_\_\_ Würzburg

### **REFERENT**

Christiana Thiede/  
Werner Möstl,  
Senior Master Consultants,  
Deutsche Vertriebs-  
beratung GmbH

### **KOSTEN**

EUR 495,- pro Person  
(inkl. Tagungsverpflegung)  
zzgl. 19 % MwSt.