



Family
Business
Academy | by PwC

Unternehmer-Seminar



Preise sicher verhandeln

bis zum Abschluss

Wie Sie hohe Preise durchsetzen
und so Ihre Gewinne steigern!

4. April 2019, Berlin

Mit dem Preis- und Verhandlungsprofi
Erich-Norbert Detroy

Programm

Preise sicher verhandeln – bis zum Abschluss

Der Trend zum ruinösen Billigkauf ist leider ungebrochen. Kunden informieren sich im Internet und kaufen beim Billigsten, erwarten aber höchste Qualität. Und im B2B-Geschäft bestimmen gnadenlose Einkäufer über Wohl und Wehe ihrer Lieferanten. Unternehmer und Verkäufer auf der anderen Seite begegnen dem oft all zu schnell und entgegenkommend mit Rabatten und anderen Preisnachlässen und verspielen unwiederbringlich ihre Margen.

Heute gilt es, Profi in Verhandlungen zu sein:

- sich für die eigenen Preise zu begeistern
- sich nicht von einem „Zu teuer!“ ins Bockshorn jagen zu lassen
- sich zu wappnen gegen raffinierte Einkäufertricks
- sich konsequent gegen härtesten Wettbewerb durchzusetzen
- sich in der Konditionen-Verhandlung zu behaupten
- hohe Preise durchzusetzen und damit die Margen deutlich zu erhöhen

Der renommierte Verkaufstrainer Erich-Norbert Detroy zeigt Ihnen in diesem Seminar, wie Sie als Unternehmer und Verkäufer Vertrauen zu hohen Preisen gewinnen, mit Freude hohe Preise nennen, diese durchsetzen und mit geringsten Nachlässen sicher zu krönenden Auftragsabschlüssen kommen.

Werden Sie zum Herrscher des Preisgesprächs – souverän, überzeugend und charismatisch! Denn wer sich als Unternehmer und Verkäufer heute in der Durchsetzung gewinnbringender Preise versteht, wird auch morgen noch eine Zukunft haben!

Inhalt und Ablauf

- 1** Voraussetzungen schaffen, um im Wettbewerb von den Kunden nicht an die Wand gespielt zu werden
- 2** Wie Profi-Einkäufer heute ticken und verhandeln. Und wie man sich zum „Preferred Supplier“ hocharbeitet
- 3** Die Bedeutung des Preises im heutigen Verdrängungswettbewerb und die Chancen, höherpreisig abzuschließen
- 4** Analyse und Management der Machtstruktur beim Kunden zur Steuerung von Verhandlungen
- 5** Die acht Schritte der „Strategischen Vorbereitung“ einer Verhandlung beherrschen
- 6** Psychologie des Preises: „Zu teuer!“ – das AUS? – Die überzogene Kundenforderung meistern
- 7** Der „Handel“ um den fairen Preis: Das Reziprozitätsgesetz beherrschen, rechtzeitig und mit Gewinn abschließen
- 8** Faire und unfaire Verhandlungstaktiken des Kunden erkennen und parieren
- 9** Abschlusstechniken beherrschen: Entscheidungstreppe, Isolationstechnik, pars pro toto etc.
- 10** Schwierige Verhandlungssituationen: Einige Beispielfälle aus der Praxis

Beginn

9.30 Uhr

Gemeinsames

Mittagessen

13.00 bis 14.00 Uhr

Ende

17.30 Uhr

Ihr Referent



Erich-Norbert Detroy

ist einer der profiliertesten Verkaufstrainer im deutschsprachigen Raum. Seit über 30 Jahren gibt der „Preis-Guru“ seinen Kunden praxisorientierte Hilfestellungen bei der Realisierung neuer Umsatzziele.

Seine Beratungsfirma, die auf die Entwicklung von Vertriebsstrategien, integratives Management-Training und zielorientiertes Verkäufertraining spezialisiert ist, zählt das Who is who der europäischen Unternehmen zu ihren Kunden.

Erich-Norbert Detroy begeistert darüber hinaus als mitreißender Referent und erfolgreicher Buchautor.

Teilnehmer

Unternehmer/innen, Geschäftsführer, Vertriebs- und Verkaufsleiter in Familienunternehmen

Preis

1.090 Euro zzgl. MwSt., Begleitperson: 950 Euro zzgl. MwSt. (enthält Tagungsunterlagen und Verpflegung)

Termin und Ort

4. April 2019 im Hotel H10 Berlin Ku'damm in Berlin (Zimmerreservierungen bitte mit Stichwort „INTES“ über Tel. 030/3229 2230 0)

Anmeldung



Online anmelden unter
www.intes-akademie.de/anmeldung
oder schriftlich an:

INTES Akademie für Familienunternehmen
Kronprinzenstraße 31, 53173 Bonn-Bad Godesberg
Fax +49 228 36780-69

Anmeldung zum Unternehmer-Seminar
„Preise sicher verhandeln“ am 4. April 2019 in Berlin

.....
Name

.....
Funktion

.....
Name Begleitperson

.....
Funktion Begleitperson

.....
Firma

.....
Anschrift

.....
Abweichende Rechnungsanschrift

.....
Telefon

.....
E-Mail

Hinweis

Nach Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine schriftliche Bestätigung und Anfahrts-
hinweise. Unsere Rechnung erhalten Sie mit der Bestätigung. Bei Absagen
später als vier Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 Prozent des Preises
berechnet. Bei Absagen später als zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird
der volle Preis berechnet. Sie können jedoch Ersatzteilnehmer benennen.

Mit Ihrer Anmeldung bestätigen Sie, dass Sie unsere AGB zur Kenntnis genom-
men haben. Hinsichtlich der Verarbeitung Ihrer personenbezogenen Daten
verweisen wir auf unsere Datenschutzerklärung.

Ich stimme dem Erhalt der regelmäßigen INTES Digital News zu.

.....
Datum, Unterschrift

Über INTES

Die INTES Akademie für Familienunternehmen, ein Unternehmen der PwC-Gruppe, gilt als Marktführer und erster Ansprechpartner für Unternehmerfamilien in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Gemeinsam mit PwC stehen wir für:

Family – Beratung für die Inhaberfamilie: INTES bringt die Erfahrung aus 20 Jahren Pionierarbeit bei der Beratung von Inhaberfamilien ein. Die von INTES entwickelten Methoden und Modelle finden sich in den Familienverfassungen und Governance-Strukturen von zahlreichen Familienunternehmen wieder.

Business – Services für das Unternehmen: PwC steht neben der Kerndienstleistung Abschlussprüfung für hochwertige Strategie-, Management- und Implementierungsberatung sowie Rechts- und Steuerberatung auf internationalem Niveau. PwC begleitet Familienunternehmen in ihren Wachstumsstrategien bei gleichzeitiger Sicherung der unternehmerischen Unabhängigkeit.

Academy – Qualifizierung für Inhaber, Nachfolger, Geschäftsführer und Beiräte: INTES bietet praxisorientierte Qualifizierung für die verschiedenen Stakeholder im Familienunternehmen.

INTES macht Inhaberfamilien stärker. PwC macht Familienunternehmen besser. Unternehmer und Familienunternehmen profitieren von dieser einzigartigen Kombination aus inhaber- und unternehmensstrategischer Kompetenz!

www.intes-akademie.de

INTES Akademie für Familienunternehmen

Kronprinzenstraße 31
53173 Bonn-Bad Godesberg

Tel. +49 228 36780-61

Fax +49 228 36780-69

info@intes-akademie.de

www.intes-akademie.de

 www.facebook.com/INTES.Akademie