

1

ENABLE

2

UPLIFT

3

CREATE

# ERFOLGREICH PREISE GESTALTEN & VERHANDELN



## ZIELE

Preisgestaltung und Preisverhandlung gelten für den Vertrieb technischer Produkte heute als die größten Herausforderungen im internationalen Wettbewerb.

Die Produktverantwortlichen stehen vor dem Spannungsfeld die kaufmännischen Aspekte der Kostenrechnung richtig zu verstehen und zugleich die Marktpreise im Blick zu behalten. Als Ausweg wird oftmals das „Value Selling“ von klassischen Unternehmensberatern vorgeschlagen – leider ohne darauf zu verweisen welche „Values“ denn tatsächlich gemeint sind.

Der Vertriebsbeauftragte findet sich letztendlich oft in einer Situation wieder, in welcher er scheinbar ausschließlich seine Preisliste verteidigen muss, während scheinbar andere Aspekte der Kaufentscheidung in den Hintergrund rücken. Die Professionalisierung im Einkauf der Kunden tut ihr Übriges dazu.

Eine unternehmerische Preisgestaltung als auch eine Preisverhandlung auf Augenhöhe kann nur gelingen, wenn ausreichend Transparenz zum Hintergrund der Preisgestaltung vorliegt als auch der Vertrieb inhaltliche und damit argumentative Sicherheit hat, wie der Preis seines Angebotes zustande kommt. Hierzu gehören wirtschaftliche Ansätze rund um Total Cost of Ownership ebenso wie Value Based Pricing und Überlegungen zur strategischen Differenzierung des Angebots über das reine Produkt hinaus.



## INHALT (Auszüge)

- Welche Methoden gibt es, den Preis einer Sache zu bestimmen?
- Angebotskalkulation, Kostenrechnung & Grenzkostenbetrachtung als Basis der Preisdefinition
- Wie wirkt der Preis beim Kunden? Total Cost / Total Profit of Ownership
- Analyse von Marktpreisen und Festlegung von Differenzierungsstrategien
- „Customer Empathy Map“ und Konsequenzen für die Preisfestlegung
- Angebotsstruktur und Preisargumentation
- Einwände behandeln und unfaire Methoden abwehren




## METHODOLOGIE

- Kick-off Webinar, 2h plus Classroom Training, 1-3 Tage
- LIVE-Training, 3h



## ZIELGRUPPEN

Mitarbeiter/innen aller Geschäftsbereiche aus Vertrieb und/oder im Kundenkontakt die Preisgespräche vorbereiten und führen.

 /IN/BEVERMANNACADEMY

 BEVERMANN-ACADEMY.COM

 /BEVERMANNACADEMY