



Schwierige Preisgespräche souverän meistern

NEU: UPDATE

22. September 2022 09:00–17:00

Marché Restaurant Österreich GmbH Raststation Schwechat S1, NÖ

Vortragender: Uwe Kalmbach

Heinrich-Kalmbach & Partner, Beratung-Coaching-Training

Ausbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt, erfolgreiche Karriere als Verkäufer im Außendienst bis zum Verkaufsleiter und Vertriebsdirektor in einem internationalen Dienstleistungsunternehmen, über 20 Jahre nationale und internationale Erfahrung im Verkauf und Vertrieb (A, B, D, F, CZ), Ausbildung zum zertifizierten Wirtschaftstrainer, Wirtschaftscoach und Unternehmensberater.

09:00–12:30 (10:40 Pause)

- Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema
- Vorbereitung der Gespräche: Argumente / Machtverhältnisse / Ziele / Limits / Forderungen / Zugeständnisse
- Preisgespräche intonieren und Gesprächstermine bei Kunden für Preiserhöhungen bekommen
- Kunden auf Preisgespräche richtig vorbereiten und den passenden Moment nutzen

12:30–13:30 Mittagspause

13:30–17:00 (15:15 Pause)

- Preisverhandlungen erfolgreich führen und die Preiserhöhungen durchsetzen – „Preisstolz“ zeigen, ohne Kunden zu verlieren
- Erhöhten „Mehrwert“ der eigenen Leistungen darstellen
- Forderungen aufstellen und dabei selbstbewusst auftreten – Komfortzone verlassen
- Wichtige Dos and Don`ts und Best Practices

Materialknappheit, Lieferengpässe bei Rohstoffen und Inflation ließen die Kosten in den vergangenen Monaten massiv steigen.

Diese Kosten müssen nun wiederum an die Kunden weitergegeben werden. Daher stehen teilweise massive Preiserhöhungen an, die Ihr Vertrieb geschickt durchsetzen muss.

**In diesem Seminar lernen Ihre Vertriebsmitarbeiter*innen, die notwendigen Preis-
anpassungen mutig und selbstbewusst bei Kunden umzusetzen, ohne diese zu verprellen!**



Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
ENTSORGUNGSBETRIEBE

Akademie

Ihr Nutzen:

Die Teilnehmenden trainieren maximal anwendbare und schnell umsetzbare Tipps, Strategien und wirkungsvolle Werkzeuge, um Ihre Ziele bei Preiserhöhungen /-anpassungen (nicht nur in Jahresgesprächen) durchzusetzen.

Sie erfahren mehr über durchgreifende Vorgehensweisen und üben professionell mit Kunden zu kommunizieren, um Ihre Preise durchzusetzen, ohne Kunden dabei zu verlieren.

KOSTEN

€ 350,00 zzgl. USt. für VOEB|VBS-VDM-Mitglieder

€ 315,00 zzgl. USt. für VOEB Circular Economy Trainees

€ 470,00 zzgl. USt. für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 2 Wochen vor dem Seminar** beim VOEB online, per E-Mail voeb@voeb.at oder per Fax 0043 1 7152107 an.

Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

ANMELDUNG online | E-Mail voeb@voeb.at | Fax 0043 1 7152107

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer verbindlich an:

| | | |
|---|--|---|
| <input type="radio"/> VOEB/VBS-VDM-Mitglieder | <input type="radio"/> VOEB Circular Economy Trainees | <input type="radio"/> VOEB Nicht-Mitglieder |
| Teilnehmer | | |
| Firma | | |
| Anschrift | | |
| Telefon Fax E-Mail | | |
| Datum Unterschrift | | |

Der Teilnehmer erklärt sich mit dem „[VOEB Code of Conduct](#)“ einverstanden.

Der Teilnehmer stimmt zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro voeb@voeb.at widerrufen werden.