

ALLGEMEINE HINWEISE

21. Oktober 2021 | Rosenberger Autobahn-Hotel-Restaurant

KOSTEN

€ 330,00 (+20% USt.) für VOEB|VBS|VDM-Mitglieder

€ 450,00 (+20% USt.) für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 6. Oktober 2021** 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:

Teilnehmer: _____

Firma: _____

Anschrift: _____

Telefon | Fax: _____

e-mail: _____

Ich willige ein, dass meine Kontaktdaten im Falle des Auftretens eines Covid-19-Falles bei der Veranstaltung an die zuständigen Behörden zum Zwecke der Rückverfolgung der Infektionskette weitergegeben werden.

Datum: _____ Unterschrift: _____

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.



*Gemeinsam
Ressourcen sichern*

Preisanpassungsgespräche in der Entsorgungswirtschaft

Der Preis - der mit Abstand wichtigste Gewinnhebel!

21. Oktober 2021

**ROSENBERGER AUTOBAHN-HOTEL-RESTAURANT
ANSFELDEN SÜD
Ansfelden 165 | 4052 Ansfelden, OÖ**

www.voeb.at

Der Preis - der mit Abstand wichtigste Gewinnhebel!

Der Preis ist angesichts schmaler Margen ein extrem wichtiger Gewinntreiber. Im relevanten Bereich beeinflussen Preisänderungen den Gewinn etwa doppelt so stark wie Mengenänderungen. Das gilt in beide Richtungen. Die verbreitete Fokussierung auf Menge und Umsatz ist nicht zielführend. Der Preis verdient eine viel höhere Aufmerksamkeit.

Klar, der Profi spricht von „Preisanpassung“. Auf jeden Fall ist sie notwendig! Jedoch trauen sich viele Entsorgungsunternehmen aufgrund des stetigen Wettbewerbsdrucks nicht mehr die notwendigen Gespräche mit ihren Kunden zu führen.

Eine verbesserte Strategie in den Preisanpassungsgesprächen erhöht die Marge im Durchschnitt um 1-2 Prozentpunkte.

Weitere Vorteile: Investitionsvorteil, Zeitvorteil und Gewinnvorteil.

Seminarablauf

- 09:00-10:40 → Einleitung und Einführung in das Thema
- Rechnen Sie richtig: Preise, Rabatte und Erträge – im Detail!
 - Vorbereitung ist die halbe Miete: „Must have“ „Want to have“ „Nice to have“
 - Plan B und Exit-Strategie

10:40-11:00 *Kaffeepause*

- 11:00-12:30 → Kundenorientierte und betriebswirtschaftliche Argumentation: Nutzen und Vorteile von Zahlen, Daten und Fakten gestützt
- Professionelle Ankündigung der Preisanpassung
 - Cross-Selling Aktivitäten gezielt ansprechen

12:30-13:30 *Mittagspause*

→ Die Verhandlung – Herausforderungen souverän meistern 13:30-15:00

→ Umgang mit Gegenargumenten

→ Taktiken für den Ernstfall

Kaffeepause 15:15-15:30

→ Praxisübungen mit Feedback und Tipps 15:15-16:30

→ Zusammenfassung und Klären offener Fragen 16:30-17:00

→ Übergabe der Zertifikate

Was Sie durch diesen Intensiv-Praxis Workshop erreichen

- Differenziertes Preisanpassungskonzept – wer informiert welche Kunden wie über die Preisanpassung?
- Preiserhöhungswerte mit betriebswirtschaftlicher Argumentation untermauern
- Kundenorientierte Kommunikation – keine Standardfloskeln
- Cleveres „Geben und Nehmen Konzept“ für die Verhandlungen
- Chancen auf Umsatzausweitung sowie Kundenbindung konsequent nutzen

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.