

Seminartitel: Preiserhöhungsgespräche in der Entsorgungswirtschaft NEU – UPDATE!



Termin: 21. September 2022 09.00 Uhr – 17.00 Uhr Mindestteilnehmerzahl: 8 Teilnehmer Anmeldeschluss: 07.09.2022	Seminarort: GEO Gesellschaft für Entsorgung in Oberbayern mbH Erdinger Allee 1 85356 München – Flughafen Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich-Kalmbach & Partner
Seminargebühren: 290,00 € für VBS/BDE/VÖEB/RGK-Mitglieder 340,00 € für Nicht-Mitglieder Die Seminargebühren sind gem. § 4 Abs. 22 Umsatzsteuergesetz umsatzsteuerbefreit.	Stornobedingungen: Bis 2 Kalenderwochen vor Veranstaltungsbeginn die Hälfte der Teilnehmergebühr, danach wird die gesamte Gebühr fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer.

Verbindliche Anmeldung unter: Fax 089 / 76 70 01 72 oder E-Mail: info@vbs-ev.bayern

Name der Teilnehmer:

Ansprechpartner für Rückfragen:.....

E-Mail:.....

Ort..... Datum..... Unterschrift.....

Seminartitel: Preiserhöhungsgespräche in der Entsorgungswirtschaft NEU – UPDATE!



Informationen zum Seminar:

Hintergrundinformation:

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 Preisanpassungen mutig und selbstbewusst bei Kunden umzusetzen, ohne diese zu verprellen.

Themen des Seminars:

1. Vorbereitung der Gespräche: Argumente / Machtverhältnisse / Ziele / Limits / Forderungen / Zugeständnisse
2. Preisgespräche intonieren und Gesprächstermine bei Kunden für Preiserhöhungen bekommen
3. Kunden auf Preisgespräche richtig vorbereiten und den passenden Moment nutzen
4. Preisverhandlungen erfolgreich führen und die Preiserhöhungen durchsetzen – „Preisstolz“ zeigen, ohne Kunden zu verlieren
5. Erhöhten „Mehrwert“ der eigenen Leistungen darstellen
6. Forderungen aufstellen und dabei selbstbewusst auftreten – Komfortzone verlassen
7. Wichtige Do's und Don'ts und Best Practices

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.