

Seminartitel: Preiserhöhungsgespräche in der Entsorgungswirtschaft

Der Preis – der mit Abstand wichtigste Gewinnhebel!



Termin: 24. Juni 2020 09.00 Uhr – 17.00 Uhr	Seminarort: Georg Roth GmbH Siegeldorfer Str. 29 90768 Fürth
Mindestteilnehmerzahl: 8 Teilnehmer	Seminarleiter: Uwe Kalmbach, Beratung-Coaching-Training Heinrich-Kalmbach & Partner
Anmeldeschluss: 10. Juni 2020	
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 3 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

Der Preis – der mit Abstand wichtigste Gewinnhebel!



Informationen zum Seminar:

<p>Hintergrundinformation: 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 Wettbewerber-Drucks 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.</p>	<p>Ziele/Nutzen des Seminars: 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</p>
--	--

Seminarverlauf/Agenda:	
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	Mittagessen
13:30 – 15:15	Die Verhandlung – Herausforderungen souverän meistern Umgang mit Gegenargumenten Taktiken für den Ernstfall
15:15 – 15:30	Kaffeepause
15:30 – 16:30	Praxisübungen mit Feed-back und Tipps für die Praxis
16:30 – 17:00	Zusammenfassung und Klären offener Fragen, Workshop Feedback Übergabe der Zertifikate