

SEMINAR (PRÄSENZ)

Souverän in Preisverhandlungen bessere Preise erzielen

Lernen Sie vom Profi aus der Praxis!

Nutzen

Auf welche zusätzlichen Verhandlungssituationen müssen wir in schwierigen Zeiten, mit den Möglichkeiten und Herausforderungen durch KI sowie eines schleppenden/abnehmendem Wirtschaftswachstums vorbereitet sein?

Lernen Sie in diesem Vertriebs-Training mit Einkaufsleiter Horst Bayer, wie Sie in einer Phase sinkender Absatzzahlen im Preis poker bestehen. Trainieren Sie in praxisnahen Verkaufsgesprächen Ihre individuell notwendigen Verhandlungsstrategien. Meistern Sie harte Preisverhandlungen mit mentaler Stärke, stellen Sie Ihre Produkte und Dienstleistungen offensiv, einkäufergerecht dar und argumentieren Sie überzeugend. Lernen Sie im Seminar, wie Sie Forderungen nach Preisreduzierungen professionell begegnen. Erleben Sie, wie Ihnen von Horst Bayer die Worte Kosten und Preise „abgewöhnt werden“ und vor allem warum.

Erkennen Sie typische Verhandlungstaktiken von Einkäufern und parieren Sie diese gekonnt. Gewinnen Sie im Preis-Poker mit den "richtigen" Verhandlungsstrategie. Reagieren Sie gelassen auf typische "Preisdrückereien". Erzielen Sie die für Ihr Unternehmen notwendig höheren Erträge und realisieren Sie Ihre Preisvorstellungen. Wenn es Ihnen nach dem Training gelingt 1% weniger Nachlass zu geben, dann haben Sie zum Beispiel, bei einem Jahresumsatz von 10 Mio. EURO, einen Ertragszuwachs von +100.000 EURO vor Steuern.

Welche Vorteile bietet unser Präsenzseminar?

- Mit dem Präsenzseminar findet keine einseitige Wissensvermittlung statt. Interaktionen der Teilnehmer/-innen mit dem Trainer sind die Erfolgsfaktoren dieses Formats.
- Am ersten Tag erhalten Sie aus Sicht des Vertriebs das Fundament für professionelle Preisverhandlungen wie Verhandlungs-Strategie, -Psychologie und -Technik. Am zweiten Tag führt Sie der Einkaufsleiter mit einem Perspektivenwechsel in die Welt der Beschaffung.
- Komplexe Praxisfälle werden im Seminar analysiert und Lösungswege aufgezeigt. Dabei werden schwierige, erfolgskritische und in Kürze anstehende Verhandlungen der Seminarteilnehmer/-innen mit dem Einkaufsleiter Horst Bayer in Rollenspielen trainiert und praxisnah vorbereitet.
- Sie erhalten, auch für Sie wichtige und außergewöhnliche Fragestellungen, ein direktes Feedback des langjährigen Einkaufsleiters.

Weiterbildungen in Präsenz:

Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktionen untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrem Trainer.

Zielgruppe

Geschäftsführer/-innen, Vertriebsleiter/-innen, Key Account Manager/-innen, Verkaufingenieure/-innen, Vertriebsmitarbeiter/-innen, ... sowie alle die im B2B-Vertrieb Verantwortung tragen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das zweitägige Seminar ist so konzipiert, dass am ersten Seminartag den Teilnehmern aus Sicht des Vertriebs die notwendige innere Einstellung für Preisverhandlungen vermittelt wird, um mit „Sportsgeist“ und Professionalität weniger Nachlass zu geben und bessere Preise zu erzielen. Am zweiten Tag lässt der Einkaufsleiter die Verkäufer in die Karten des Einkaufs schauen und weicht sie in die „Tricks“ und „Kniffe“ ein, mit denen Einkäufer versuchen möglichst hohe Preisnachlässe zu erzielen. Ebenso verrät der Einkaufsprofi die „Do’s and Don’ts“ für Verkäufer.

Er trainiert mit den Teilnehmern anhand ihrer eigenen, aktuell anstehenden Praxisfälle Preisverhandlungen zu führen und vermittelt ihnen die nötige „Standfestigkeit“.

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

21.10.2025 - 22.10.2025

Ort

Westerham bei München

Dauer

2 Tage

Termininformationen

2 Tage Vollzeit

Dienstag 21.10.2025 von 9:00 - 17:00 Uhr

Mittwoch 22.10.2025 von 9:00 - 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Veranstaltungsinhalt im Detail

1. Tag – Workshop aus Sicht des Vertriebs

Die Voraussetzungen für Erfolg versprechende Preis-Verhandlungen

- Beziehungs-Management ins Buying-Center
- Budget-Orientierung, Ertrags-Orientierung und Wirtschaftlichkeit
- „Letzten Endes entscheidet der Preis!“ – Souveränität und psychische Stabilität

Professionelle Verkaufs-Technik und -Psychologie für gewinnbringende Preis-Verhandlungen

- Die psychologisch richtige Preis-Nennung
- Die psychologisch notwendige Preis-Erklärung
- Angebots-Aufforderungen qualifizieren – verkaufsfördernde Angebote erstellen – Angebote professionell nachfassen
- Vorbereitung und Gesprächs-Konzept für die taktisch richtige Preisverhandlung

2. Tag – Workshop aus Sicht des Einkaufs

„Durch die Brille des Einkäufers“...

- Beschaffungsgrundsätze
- Perspektivenwechsel in die Welt des Einkaufs
- Kriterien bei der Auftragsvergabe
- Lieferantenbewertung und -entwicklung
- Erwartungen des Einkäufers an eine partnerschaftliche Kunden-Lieferantenbeziehung
- Kardinalfehler des Verkäufers
- Tipps für den Umgang mit Einkäufern

Horst Bayer lässt in Gruppen aktuelle Angebote / Verhandlungssituationen aus dem Teilnehmerkreis für das Preisverhandlungs-Gespräch vorbereiten, verhandelt diese Praxis-Beispiele und gibt anschließend Feedback zur Optimierung.

Schlussrunde # Persönliche Erkenntnisse – Konsequenzen – ToDos...

Methoden

Der Einkauf trennt immer konsequenter seine Einkaufsvolumina in wesentliche A-Bereiche, die, wenn irgend möglich, weiterhin in Präsenzgesprächen verhandelt werden. Die weniger relevanten B/C-Teile werden aufgrund des deutlich reduzierbaren Ressourcenverbrauchs mittels digitaler Prozesse beschafft. Solche Prozessänderungen machen es unerlässlich für den Vertrieb, sich seiner eigenen Verhandlungsposition gegenüber den Kunden bewusst zu werden und sich für deren Sichtweisen zu öffnen.

Unser Trainer ist ein praxiserfahrener Manager der Sie befähigt, die Methodik des Perspektivenwechsels zu verstehen, wie der andere fühlt, denkt und warum er so handelt. Unser Training/Workshop bietet Ihnen die Gelegenheit, das Wechseln der Blickrichtung im Umgang mit sich selbst und anderen zur Selbstverständlichkeit werden zu lassen. Dadurch entdecken Sie neue Gestaltungsmöglichkeiten und bisher verborgene Lösungen.

Gesamtsumme

1.140,00 €

Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung

Sofia Fröschl

+49 89 5116 5526

Froeschl@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Silvia Nützl

+49 89 5116 5517

Nuetzl@ihk-akademie-muenchen.de