



# Einkäufer verstehen – besser verkaufen!

## Verkaufs- und Verhandlungsstrategien für Gewinner



- > 10 Techniken für den erfolgreichen Verkaufsabschluss
- > Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden
- > Preisdifferenzierung und aktives Cross Selling für Ihre sichere Zielerreichung
- > Tipps für das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch im B2B- und B2C-Geschäft
- > „Insider-Wissen“ - Strategien der Einkäufer verstehen und im Vertrieb nutzen

## Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Prokuristen, Vertriebsvorstände und Führungskräfte aus dem Vertrieb,.
- > Mitarbeiter/innen aus den Bereichen Vertrieb, Kundenbetreuung und Key-Account-Management.

## Ihr Nutzen:

Das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch

Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden – Verhandlungsstrategien für mehr Erfolg

Preise und Margen verteidigen – Geschickt verhandeln mit Einkäufern

## Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält kostenfrei

+ S&P Planungs-Tool „Pricing“ zur optimalen Preisdifferenzierung

+ S&P Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Vertrieb

+ S&P Checklisten zum Vermeiden von Vertriebs-Fällen

Sofortmaßnahmen:  
+ zum sicheren Erreichen der persönlichen Vertriebsziele

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit dem Einkauf

## Termine:

07.02.2018  
**Düsseldorf**

13.03.2018  
**Berlin**

29.05.2018  
**Hamburg**

11.09.2018  
**Düsseldorf**

25.09.2018  
**Köln**

06.11.2018  
**Stuttgart**

Einfach  
besser  
verkaufen

## Preis:

**590,- €**

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:

Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

## Programm

09.15 Uhr **Begrüßung**  
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Das perfekte Beratungs- und Verkaufsgespräch**



### Erfolgreiches Vertriebs- management

- > Was heißt Marktbearbeitung? Wer sind unsere Kunden?  
Was sind unsere Vertriebsziele?
- > Wettbewerbsvorteile des Unternehmens und des eigenen Leistungsangebots
- > Effektive Marktbearbeitung und gezieltes Abwerben von der Konkurrenz
- > Der „optimale“ Gesprächsaufbau
- > Bedarfsermittlung mit offenen Bedarfsfragen

> Erkennen von Kaufsignalen

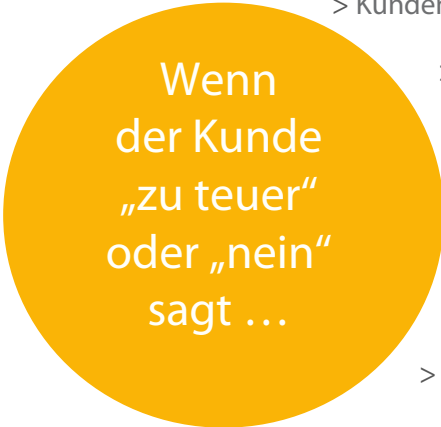
> Das kundenspezifische Lösungsangebot

#### *Fallstudien und Training:*

- + Richtige Positionierung des Unternehmens sowie der Produkte/Leistungen im Kundengespräch
- + Systematischer Gesprächsaufbau
- + Erkennen von Verkaufssignalen und Nützen von Verkaufschancen

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.00 Uhr **Richtiger Umgang mit Kundeneinwänden – Verhandlungsstrategien für mehr Erfolg**



### Wenn der Kunde „zu teuer“ oder „nein“ sagt ...

- > Kundenbindung durch Beschwerdemanagement
- > Welche Wege der Einwandbehandlung gibt es?
- > Stolperfallen in der Kommunikation mit dem Kunden
- > Gesprächsstörer – Vorschläge vorschnell anbieten – Überreden
- > Klassische Einkäufer-„Angriffe“ gekonnt abwehren
- > Abschlussmethoden und Einsatz von Abschlussverstärkern

#### *Fallstudien und Trainings:*

- + Richtiger Umgang mit dem Kundeneinwand
- + Vom Beratungsgespräch zum Geschäftsabschluss

## Programm

15.00 Uhr – 15.30 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Preise und Margen verteidigen – Geschickt verhandeln mit Einkäufern**

> Überzeugend Argumentieren im Preisgespräch

> Beweggründe der Einkäufer verstehen und entsprechend argumentieren

> Welche Verhandlungsstrategie passt zu welchem Kundentyp?

> Was tun, wenn der Wettbewerber günstiger ist?

> "Win-win-Situation" schaffen: Voraussetzung für Erfolgserlebnisse aus der Perspektive der Einkäufer

> **5** Maßnahmen für mehr Preisstabilität

> Preisdifferenzierung: Wo bewegt sich der optimale Preis?

> Cross Selling: Logische Bedarfsergänzungen und Zusatzverkauf

*Fallstudien und Trainings:*

*+S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln mit Einkäufern*

Ab 17.30 Uhr

**Offene Gesprächsrunde**



Tipps für  
Verhandlungen  
mit Einkäufern

## Referenten



### Achim Schulz und Reiner Schon Fachbereich Vertrieb

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Herr Reiner Schon ist als langjähriger Berater und Trainer u.a. für den Fachbereich Vertrieb tätig.

Zu ihren Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Beide beraten Unternehmen in der Neuausrichtung des Vertriebs sowie dem Aufbau agiler Führungsstrukturen für mehr Erfolg am Kunden.

### Nesra Kazan und Ayse Bereketoglu Fachbereich Digitalisierung im Vertrieb

Das S&P Team begleitet Unternehmen bei der Umsetzung der digitalen Vertriebsstrategie. Vom digitalen Projektauftrag über Pricing-Projekte bis hin zu Vertriebs-Steigerungsprogrammen.

Zu unseren Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Handel, Produktionsunternehmen sowie die Dienstleistungsbranche.



Das S&P Team betreut aktuell folgende **Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:**

- > Führungs-System für Mitarbeitergespräche und Zielvereinbarungen
- > Führen und Kommunikation für Projekt- und Teamleiter
- > Selbst- und Zeitmanagement für Teamleiter und Mitarbeiter
- > Konfliktmanagement in Projekten und Teams
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams
- > Arbeits- und Entscheidungsprozesse in Teams effizient gestalten
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

## Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung der Liquidität
- > Ratingberatung
- > Vertriebssteigerungs-Programme für Mittelstand und Banken
- > Beteiligungs- und Finanzierungsberatung
- > Operative Umsetzungsbegleitung und Interim-Management
- > Erstellen von Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Nachfolgelösungen
- > Restrukturierungs- und Sanierungsgutachten

## Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de)

## Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Richtig Führen im Vertrieb**  
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Pricing, Sales & Marketing**  
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Die 11 anspruchsvollsten Teamsituationen**  
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**  
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Mit Word Angebote ansprechend gestalten**  
MS Word, MS Excel, MS PowerPoint und MS Outlook richtig einsetzen

Anmeldung online:  
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>  
oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

## Einkäufer verstehen – besser verkaufen!

**Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G02**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.




**Schon gewusst?** Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- |                                  |            |                          |  |
|----------------------------------|------------|--------------------------|--|
| <input type="radio"/> 07.02.2018 | Düsseldorf | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| <input type="radio"/> 13.03.2018 | Berlin     |                          |  |
| <input type="radio"/> 29.05.2018 | Hamburg    | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="radio"/> 11.09.2018 | Düsseldorf |                          |  |
| <input type="radio"/> 25.09.2018 | Köln       |                          |  |
| <input type="radio"/> 06.11.2018 | Stuttgart  |                          | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).   |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- |   |   |  |  |
|---|---|--|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung   | <input type="checkbox"/> Internet   | <input type="checkbox"/> Newsletter  | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt   | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben                                   |  |  |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt<br>(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  | Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. |  |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service   
089/452 429 70-100