



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter  
Weiterbildungsträger nach AZAV,  
DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert.  
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S&P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse Trainings



## Preise festlegen ist Chef-Sache

### Zielgruppe:

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

### Ihr Nutzen:

Digitalisierung: Zukunft im  
Vertriebs- und Preismanagement

Optimale Preisgestaltung für mehr  
Absatz und höhere Erträge

Kundenverhalten verstehen –  
Preisbarrieren überwinden

### Ihr Vorsprung:

**Jeder Teilnehmer erhält mit dem  
Seminar folgende S&P-Produkte:**

+ S&P Tool Digitales  
Geschäftsmodell konzipieren

+ S&P Toolbox: Werkzeuge für die  
digitale Vertriebs-Praxis

+ S&P Tool „Professionelles  
Preismanagement“

+ Preiseinwände gezielt entkräften  
durch Aufbau einer einheitlichen  
Argumentationskette

### Termine:

16.04.2019  
**Stuttgart & Köln**

13.06.2019  
**Hamburg & Bremen**

20.08.2019  
**Frankfurt & Berlin**

29.10.2019  
**Leipzig & Düsseldorf**

17.12.2019  
**München & Stuttgart**

### 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

ab 09.30 Uhr

**Digitalisierung: Zukunft im Vertriebs- und Preismanagement**



### 5 Schritte zur erfolgreichen Digitalisierung

- > Auf welche Gewinn- und Werttreiber kommt es in der Praxis an?
- > Preisbereitschaft der Kunden erkennen und ausreizen
- > Chance Digitalisierung: Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?
- > Kommunikation 4.0: Kunden mit den richtigen Kommunikationskanälen im digitalen Vertrieb ansprechen
- > Wie fit ist Ihr Unternehmen im Pricing?

Direkte Umsetzung in die Praxis:

- + S&P Tool Digitales Geschäftsmodell konzipieren
- + S&P Toolbox: Werkzeuge für die digitale Vertriebs-Praxis

### **Optimale Preisgestaltung für mehr Absatz und höhere Erträge**

- > Erfolgreiche Ansätze für die Preisdifferenzierung im Wettbewerb
- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Vertrieb festlegen und durchsetzen
- > Anwendung innovativer Pricing-Modelle in der Praxis

Direkte Umsetzung in die Praxis:

- + S&P Tool „Professionelles Preismanagement“

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

**Gemeinsames Mittagessen**

## Programm

ab 14.00 Uhr

### Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden



Die Preis-  
Bereitschaft  
der Kunden  
ausreizen

- > Wie hat die Digitalisierung den Kaufprozess verändert?
- > Argumentationsketten für Preisverhandlungen
  - > Preiserhöhungen erfolgreich durchsetzen
  - > Wie kann der Vertrieb die Digitalisierung optimal nutzen?
  - > Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?
- > Digital, stationär oder beides? Effektives Zusammenspiel der Vertriebskanäle im B2B-Vertrieb

Direkte Umsetzung in die Praxis:

+ Preiseinwände gezielt entkräften durch Aufbau einer einheitlichen Argumentationskette

+ Branchen-Beispiele: Digitaler Vertrieb im Anlagenbau, Großhandel, Baubranche, Logistik und bei Dienstleistern

ab 17.30 Uhr

### Offene Gesprächsrunde

## Referenten



### Achim Schulz

#### Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

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

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

Er berät Unternehmen bei Vertriebs- und Preismanagement-Projekten, insbesondere mit dem Fokus öffentliche Ausschreibungen und Bieterverfahren.

### Reiner Schon

#### Fachbereich Unternehmenssteuerung

Herr Reiner Schon war 23 Jahre lang im Segment Privat- und Firmenkunden bei der Dresdner Bank und der Commerzbank tätig.

Er kennt alle Facetten des Preismanagements im Dienstleistungsgeschäft.

Er begleitet Unternehmen bei der Einführung eines aktiven Preismanagements im eigenen Unternehmen.

### Kirsten Kreuzberg

#### Fachbereich Vertrieb

Frau Kirsten Kreuzberg ist im Vertrieb für die Commerzbank tätig. Im Rahmen ihrer verschiedenen Vertriebsaufgaben hat sie Teams unterschiedlicher Größen geführt.

Dabei ist einer ihrer Schwerpunkte die Begleitung von Veränderungsprozessen im Vertrieb.

Als Trainerin begleitet sie Vertriebsteams beim Ausbau und der Intensivierung ihrer Sales-Aktivitäten.

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
- Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- 360 Grad-Feedback im Unternehmen aufbauen

## Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten stellen mit Ihrer Berufserfahrung einen hohen Praxisbezug her
- > Typische Führungssituationen aus meinem Berufsalltag werden behandelt
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps, die mir einen Vorsprung in der Praxis bringen
- > Interaktive Fallstudien-Trainings für unterschiedliche Branchen fand ich besonders gut
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet – ein hilfreiches Seminar!
- > Fallstudien, Checklisten und S&P-Tools haben mir bei der Umsetzung viel Sicherheit gegeben
- > Lösungsansätze und Seminarschwerpunkte werden auf die eigene Betriebsgröße abgestimmt



**Schon gewusst?** Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Bezüglich der Fördervoraussetzungen werfen Sie bitte einen Blick auf unsere Förder-Landkarte unter [www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

### S & P Vorsprung

Seminare &  
Inhouse-Trainings

### S & P Produkte

für den  
Mittelstand

### S & P Produkte

für die  
Nachfolge

### S & P Produkte

für  
Banken

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:

- > **Erfolgreich im Vertrieb**  
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Richtig Führen im Vertrieb**  
Potentiale voll ausschöpfen – Umsätze steigern – Vertriebsziele sicher erreichen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**  
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

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

## Preise festlegen ist Chef-Sache

**Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G01**

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

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

- |                                  |                                 |                                  |  |
|----------------------------------|---------------------------------|----------------------------------|--|
| <input type="radio"/> 16.04.2019 | <input type="radio"/> Köln      | <input type="radio"/> Hamburg    | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.<br>Bitte informieren Sie mich über weitere<br>Veranstaltungstermine   |
| <input type="radio"/> 13.06.2019 | <input type="radio"/> Hamburg   | <input type="radio"/> Bremen     |  |
| <input type="radio"/> 20.08.2019 | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="radio"/> Berlin     | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.<br>Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen<br>als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von<br>290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="radio"/> 29.10.2019 | <input type="radio"/> Leipzig   | <input type="radio"/> Düsseldorf |  |
| <input type="radio"/> 17.12.2019 | <input type="radio"/> München   | <input type="radio"/> Stuttgart  |  |

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<br>Sie jeweils 10% Preisnachlass. |                                     |  |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!