



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 Tool Box:

+ 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:

21.07.2021

Hamburg & Köln

12.08.2021

Stuttgart & München

09.09.2021

Frankfurt & Berlin

25.11.2021

Düsseldorf & Leipzig

15.12.2021

Stuttgart & Köln

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Vertrieb
in digitalen
Zeiten

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



Die Preis- Bereitschaft der Kunden ausreizen

Kundenverhalten verstehen – Preisbarrieren überwinden

- > 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, Finanz-dienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Miriam Boglino

Fachbereich Internationales Business

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do`s und Don`ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebsaktivitäten sowie das Führen multikultureller Teams.

Reiner Schon

Fachbereich Teamentwicklung

Herr Reiner Schon leitete verschiedene Vertriebsteams in Umbruchsituationen.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiter-teams geht.

Aufgrund seiner langjährigen Tätigkeit im Vertrieb verfügt er über eine branchenübergreifende Kommunikations- und Verhandlungs-Expertise.

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.

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

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über 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

Preise festlegen ist Chef-Sache

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. G12

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

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

- 21.07.2021 Hamburg Köln
- 12.08.2021 Stuttgart München
- 09.09.2021 Frankfurt Berlin
- 25.11.2021 Düsseldorf Leipzig
- 15.12.2021 Stuttgart Köln

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte informieren Sie mich über weitere
Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen
als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von
290,00 € zzgl. MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten
Sie jeweils 10% Preisnachlass.

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

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
- Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!