

Preisverhandlungen mit schwierigen Kunden

Durchführungen

2027

Nr. MA6617 **1. Durchführung 2027**
1. Teil 12. – 15. April 2027, Vitznau
2. Teil online, Terminvereinbarung

Nr. MA6627 **2. Durchführung 2027**
1. Teil 13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
2. Teil online, Terminvereinbarung

Nr. MA6637 **3. Durchführung 2027**
1. Teil 22. – 25. November 2027, Berlin
2. Teil online, Terminvereinbarung

**Dauer: 4 Seminartage
plus 4h Online-Vertiefung**

Seminargebühr: CHF 5900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch
in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma66

Zielgruppe (w/m)

Alle, die Preisverhandlungen mit anspruchsvollen Kunden führen: Aus Geschäftsleitung, Deal Making, Business Management, Sales, Key Account Management, Kundendienst.

Konzept

Die Fähigkeit, gute Preise für die eigenen Leistungen zu erzielen, gehört zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens. Wer Preise verkauft, hat bereits verloren, mit einer Ausnahme: Dort, wo dank Kostenvorteilen aggressive Preisstrategien zum Geschäftsmodell gehören, kann eine preisaggressive Strategie erfolgreich sein. In allen anderen Situationen aber führt eine Strategie des massiven Nachgebens zu einer Verschlechterung der Gewinnmargen bis hin zum Ausscheiden aus dem Markt. Es gilt daher, gute Preise zu halten, auszubauen und wertschöpfungsintensive Produkte, Dienstleistungen und Geschäfte zu verkaufen.

Dies darf jedoch nicht zulasten der Kundenbeziehung gehen, was speziell bei Preisverhandlungen mit schwierigen Kunden sehr anspruchsvoll sein kann. Harte Verhandlungspartner auf Kundenseite setzen dabei oft Taktiken ein, die Stress erzeugen und zu vorschnellen Zugeständnissen führen. Dieses Seminar zeigt, wie Sie Ruhe bewahren, professionell argumentieren und psychologische Verhandlungstechniken einsetzen.

Aufbau

Teil 1: Seminar Verhandlungstraining, 4 Tage. Zuerst 'Empathische Kommunikation', dann 'Hartes Verhandeln'.

Teil 2: 4 Stunden individuelles Verhandlungstraining zum Thema Preisverhandlungen mit schwierigen Kunden. Online als Fern-Coaching unter 4 Augen.

Themen

In den ersten 4 Tagen des Programms nehmen Sie am Seminar 'Verhandlungstraining' teil. Siehe die Detailbeschreibung unter www.sgbs.ch/av91. Dort werden die Grundlagen für das nachfolgende individuelle Verkaufstraining gelegt. Einige Tage nach Ende dieses Seminars, nach gemeinsamer Terminabsprache, trainieren Sie 'Preisverhandlungen mit schwierigen Kunden'. Individuell, unter 4 Augen, Online. So, dass Sie für Ihre Praxis den grösstmöglichen Nutzen daraus ziehen.

Analyse harter Verhandlungstypen

- Die Typologie der harten Verhandler
- Motive für Preissensitivität beim Kunden
- Konsequenzen für die eigene Verhandlungsstrategie
- Psychologische Muster und Gesetzmässigkeiten kennen

Preisargumentation

- Wo es erfolgreich sein kann, Preise und Konditionen zu verkaufen
- Die kaufentscheidenden Kriterien des Kunden
- Den Kundennutzen in den Vordergrund bringen
- Unterschiedliche Konzepte, den Kundennutzen darzustellen

Umgang mit Drucktaktiken

- Wie harte Preisverhandler Druck erzeugen
- Unfaire Methoden souverän neutralisieren

Verhandlungsspielräume nutzen

- Verhandlungspositionen ausloten
- Gemeinsame Interessen betonen
- Ausweichen auf eine höhere Ebene der Diskussion, um die Bedeutung des Preises kleiner werden zu lassen

Beziehung & Ergebnis balancieren

- Eine gute Beziehung muss Meinungsverschiedenheiten ertragen
- Win-Win ist anzustreben, aber nicht immer erreichbar
- Zielorientiert, aber partnerschaftlich agieren
- Nein sagen, ohne zu eskalieren
- Kommunikationsmuster für schwierige Momente

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb