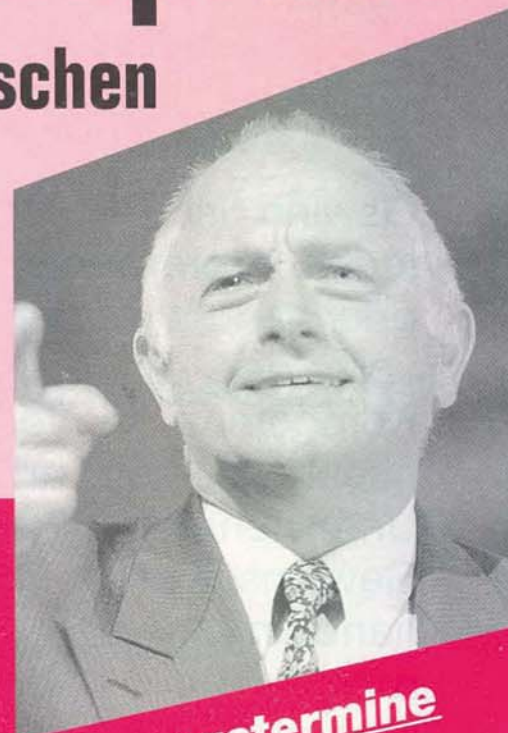


Das neue Preisgespräch

**im Wandel der Beziehungen zwischen
Kunden und Lieferanten**

**Wie man im harten Wettbewerb
anspruchsvolle Preisverhandlungen
erfolgreich meistert**

**Mit Deutschlands Top-
Preisverhandlungs-Experten
Erich-Norbert Detroy**



Tagungstermine
**2. Februar 2010
in München**
**3. Februar 2010
in Düsseldorf**

Die Tagungsthemen im Überblick:

- **Preisverhandlungs-Chancenmanagement in Zeiten hoher Budgetunsicherheit und diffuser Einkaufsentscheider-Situationen**
- **Das Psychodrama zur Vorbereitung der taktisch richtigen Preisverhandlung**
- **Offensive versus defensive Preis-Verhandlungsstrategien im harten Wettbewerbsumfeld**
- **Preis-Verhandlungsstrategien der Profi-Einkäufer durchschauen und für die eigene Argumentation erfolgreich nutzen**
- **Schwierige Verkäuferaufgaben in Preisverhandlungen exzellent meistern**
- **Die Steuerung der Verhandlungs-Atmosphäre zur positiven Entscheidungsbeeinflussung bei Preisgesprächen**
- **Rahmenvereinbarungen (Preisanpassungen, Jahresgespräche, Mengenziele) aktiv angehen und erfolgreich abschließen**

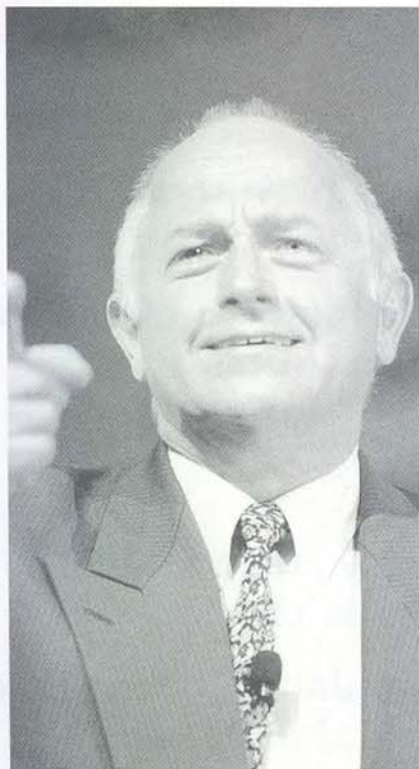
Zielsetzung der Tagung

Gewinn ist der Sauerstoff für jedes Unternehmen. Gewinn oder Verlust werden unmittelbar von der Preisverhandlungs-Kompetenz im Verkauf beeinflusst. Derzeit arbeiten viele Unternehmen hart an der Gewinnschwelle. Den Preisverhandlungen der Verkaufsführungskräfte und Verkäufer kommt dadurch eine ganz besondere Bedeutung zu.

Auf dieser Tagung vermittelt der renommierte Preisverhandlungs-Experte **Erich-Norbert Detroy** neue **Sichtweisen, Strategien, Taktiken** und **Methoden** für anspruchsvolle Preisverhandlungen in einem harten Wettbewerbsumfeld.

Die Teilnehmer lernen das eigene Preis-/Wertverhältnis überzeugend zu argumentieren und bei Preis- und Konditionenverhandlungen eine erfolgreiche Gewinnsituation für beide Verhandlungspartner zu erreichen.

Erich-Norbert Detroy



zählt seit mehr als 30 Jahren zu den großen Persönlichkeiten der europäischen Verkaufstrainer-Szene. In Fachkreisen gilt er als „**Preis-Guru**“ und „**Preis-Papst**“.

Erich Norbert Detroy hat mehr als 100.000 Verkaufsführungskräfte und Verkäufer in professioneller Preisverhandlung trainiert. Zu seinen Kunden zählen weltbekannte Unternehmen aller Branchen.

Erich-Norbert Detroy ist Autor diverser Verkaufs-Fachbücher, die stets hohe Auflagen erreichen. Sein bekanntester Bestseller „*Sich durchsetzen in Preisgesprächen*“ ist im Herbst 2009 in der 14. Auflage erschienen.

Tagungsprogramm

- **Problematik der Preisverhandlungen im heutigen verschärften wirtschaftlichen Umfeld**
- **Die Strategie des systematischen Chancen-Managements für Preisverhandlungen**
- **8 Schritte zur optimalen Verhandlungsvorbereitung von Preisgesprächen**
- **Wie man bei Kunden die richtigen emotionalen Voraussetzungen für erfolgreiche Preisverhandlungen schafft**
- **Professioneller Small-Talk zur Einstimmung und Verhandlungseröffnung**
- **Erfolgreicher Verhandlungsstart durch Isolationsfragen des Verkäufers**
- **Die Kunst der Wahl der richtigen Argumente in der richtigen Reihenfolge**
- **Absicherung von Teilergebnissen zur systematischen Herbeiführung der Kaufentscheidungen**
- **Wie man die 15 wichtigsten Preisdrückermethoden von Verhandlungspartnern abwehrt (*Salamitaktik, ultimatives „zu teuer“, kein Budget, Drohungen mit Lieferanten-Auslistung, unberechtigte Reklamationsvorwürfe usw.*)**
- **Die richtige Konterargumentation bei Dumpingpreisen der Konkurrenz**
- **Wie man Preisanpassungen harmonisch 1:1 durchsetzt**
- **Analyse und Management der Machtstrukturen in Preisverhandlungen mit mehreren Gesprächspartnern**
- **Steuerung von Gremien in Preisverhandlungen**
- **Abschlussstärke als Krönung der erfolgreichen Preisverhandlung**
- **Richtiges Pricing bei Ausschreibungen und Angeboten**

Allgemeine Informationen

Veranstalter

DVKS Deutsche Verkäufer-Schule
in Kooperation mit

Detroy Consultants International

Kelterstraße 10
D-71717 Beilstein
Telefon + 49 (0) 70 62/58 51
Telefax + 49 (0) 70 62/57 03
www.detroy-consultants.de
info@detroy-consultants.de

Tagungstermine

2. Februar 2010 in München
3. Februar 2010 in Düsseldorf

8.30 Uhr Aushändigung der Tagungsunterlagen
9.00 Uhr Tagungsbeginn
17.00 Uhr Tagungsende

Teilnahmegebühren

Einzelteilnahme € 690,- plus MwSt.
2 - 3 Teilnehmer je € 590,- plus MwSt.
4 - 5 Teilnehmer je € 490,- plus MwSt.
6 - 10 Teilnehmer je € 390,- plus MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind inbegriffen:
Tagungsbesuch, Tagungsunterlagen,
Mittagessen und Pausengetränke.

Tagungsorte

Holiday Inn München-Unterhaching
Inselkammerstraße 7-9, 82008 Unterhaching
Tel. 089/6 66 91-0, Fax 089/6 66 91-600

Radisson BLU Scandinavia Hotel
Karl-Arnold-Platz 5, 40474 Düsseldorf
Tel. 02 11/45 53-0, Fax 02 11/45 53-110

Unterkunft

In den Tagungshotels ist für die Tagungsteilnehmer ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer bei der Reservierungszentrale des entsprechenden Hotels mit dem Hinweis auf das Zimmerkontingent der DVKS Deutsche Verkäufer Schule.

Anmeldung

Bitte melden Sie sich mit dem anhängenden Anmeldeabschnitt an. Nach Anmeldung erhalten Sie Ihre Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Bei Absagen bis zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 50,- plus MwSt. pro Teilnehmer berechnet.

Bei späteren Absagen bzw. Nichterscheinen zum Veranstaltungstermin ist die volle Teilnahmegebühr zu bezahlen. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich benannt werden. Als Ausweis für die Tagungsteilnehmer gelten Namensplaketten, die vor Tagungsbeginn zusammen mit den Teilnehmerunterlagen ausgehändigt werden.

Detroy Consultants International · Kelterstraße 10 · D-71717 Beilstein · Telefon 070 62/58 51

ANMELDEABSCHNITT

Bitte per Fax (070 62/57 03) anmelden oder den Anmeldeabschnitt einsenden an:
Detroy Consultants International, Kelterstraße 10, D-71717 Beilstein
www.detroy-consultants.de · info@detroy-consultants.de

Zur Preisverhandlungs-Tagung mit Erich-Norbert Detroy

melden wir folgende Person(en) an: (Bitte Termin ankreuzen und Vor- und Nachnamen angeben)

2.2.2010 in München **3.2.2010 in Düsseldorf**

1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____
4. _____	4. _____
5. _____	5. _____
6. _____	6. _____
7. _____	7. _____

Firma

Ansprechpartner

Branche

Straße

PLZ/Ort

Telefon Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Bei Anmeldung von mehr als 7 Teilnehmern pro Veranstaltungsort bitte Liste beifügen.

Ich bin damit einverstanden, dass Sie mich auch per Fax und E-Mail über ihr Angebot informieren.