

**SI-EL-VT-029-4-1 Preisverhandlungen erfolgreich führen****SEMINARBESCHREIBUNG**

Preisverhandlungen gehören zum Alltag in Vertrieb und Einkauf, doch oft fehlen systematische Methoden für tragfähige Ergebnisse. Sie lernen, wie Sie Verhandlungen professionell vorbereiten, Ihre Position überzeugend vertreten und dabei Geschäftsbeziehungen langfristig stärken. Das Seminar vermittelt praxiserprobte Techniken für beide Seiten des Verhandlungstisches: Als Verkäufer verteidigen Sie Ihre Preise selbstsicher, als Einkäufer erzielen Sie faire Konditionen. Psychologische Prinzipien und strukturierte Gesprächsführung bilden die Basis für nachhaltige Vereinbarungen.

**Preisgespräche meistern – mit Strategie und Fingerspitzengefühl**

Sie entwickeln konkrete Strategien für unterschiedliche Verhandlungssituationen und üben diese in realitätsnahen Rollenspielen. Für schwierige Momente wie Preiseinwände oder Rabattforderungen stärken Sie gezielt Ihre Argumentations- und Kommunikationskompetenz. Nach dem Seminar führen Sie Preisgespräche strukturiert und selbstsicher – von der Vorbereitung über die Durchführung bis zum erfolgreichen Abschluss. Sie schaffen Lösungen, die wirtschaftlich tragfähig sind und Geschäftsbeziehungen nachhaltig stärken.

**SEMINARINHALTE****Verhandlungsgrundlagen und Psychologie**

- > Phasen erfolgreicher Preisverhandlungen verstehen
- > Psychologische Prinzipien in Verhandlungen nutzen
- > Eigene Verhandlungsposition systematisch analysieren
- > Verhandlungsziele klar definieren und kommunizieren

**Strategien für Verkäufer und Einkäufer**

- > Preisstärke als Verkäufer überzeugend vertreten
- > Als Einkäufer faire Konditionen aushandeln
- > Win-Win-Lösungen statt Rabattschlachten entwickeln
- > Preiseinwände professionell entkräften

**Gesprächsführung und Abschlusstechniken**

- > Verhandlungsgespräche strukturiert aufbauen
- > Mit Rabattforderungen souverän umgehen
- > Deadlock-Situationen konstruktiv auflösen
- > Vereinbarungen verbindlich abschließen

## UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

\* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

### > Öffentliche Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet**

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

### > Individuelle Seminare / 1.250,00 € netto zzgl. MwSt.

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching**

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

### > Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

#### **Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen**

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

**Telefon:** +49 (0)89 89559805

**Telefax:** +49 (0)89 87577306

**eMail:** [kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)