

Komplexe beratungsintensive IT-Lösungen erfolgreich zu verkaufen, bedeutet auch in Verhandlungssituationen souverän zu agieren.

Immer öfter müssen Sie den Preis anpassen und mit Ihrem Kunden erfolgreich verhandeln.

Wie Sie in diesen Situationen selbstbewusst auftreten und Ihr Angebot ohne Nachlässe zum Auftrag bringen, vermittelt Ihnen praxisnah und mit vielen Übungen unser Impuls Workshop für IT-Unternehmen.



Preiserhöhungen beim Kunden professionell durchsetzen

Wie Sie Einwände erfolgreich behandeln und das richtige Mindset aufbauen

- Der 5 Stufen Kaufprozess – eigenes Mindset zum Thema „Preisanpassung“
- Preis – Nutzen Argumentation und mein Mindset gegenüber Einwänden
- Preiserhöhungen professionell durchsetzen – die Preis-Wert Waage
- Einwandbehandlung und Kontern von Preiseinwänden – „Rabattjäger“
- Diskussionen über Preiserhöhungen trotz Software-Unzulänglichkeiten
- Welche Arten von Einwänden gibt es und welche Techniken dabei unterstützen
- Wie ich mein Bestandskunden Management ausbaue
- Wie ich bestehende Verträge auf neue Preise erfolgreich anpasse

Was nehmen Sie mit?

Die Systematik für den Gesprächsablauf und viele psychologische Tricks, wie Sie richtig reagieren. Sie erhalten außerdem ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie die Gesprächstechniken noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen. Durch viele praktische Übungen ist ein rascher Transfer in Ihre vertriebliche Arbeitspraxis sichergestellt. Sie erhalten ausführliche Seminarunterlagen. Hier finden Sie den Seminarinhalt noch einmal übersichtlich gegliedert und gut dokumentiert. Enthalten sind auch Arbeitsblätter und Checklisten, die die sofortige praktische Umsetzung ermöglichen. Werden Sie durch unser Kompaktseminar zum Profi im B2B Software Sales.

Zeitplan:

Dienstag, 05.05.2025, 10:00 – 17:00 Uhr

Ort:

Im Schulungszentrum von Pöhl & Schottler
Berner Str. 79
60437 Frankfurt am Main

Teilnahmegebühr:

995,00 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer

In der Teilnahmegebühr sind das komplette Catering (Mittagessen und 2 Kaffeepausen) während des Seminars und ausführliche Arbeitsunterlagen enthalten.

ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES PREISVERHANDLUNGSSEMINAR
05. Mai 2026 IN FRANKFURT

ZAHLUNGSMODALITÄTEN

Bitte beachten Sie:

Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde. Für Stornierungen bis 21 Tage vor Seminarbeginn berechnen wir eine Bearbeitungsgebühr von 195,00 € zzgl. MwSt. pro Teilnehmer. Bei späteren Stornierungen ist die volle Teilnahmegebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

IHRE TRAINERIN

Andrea Radziwill

- Magister Artium, seit mehr als 20 Jahren im IT-Vertrieb tätig
- Beratungsschwerpunkte: Neukunden Akquise und Social Media Business
- Mitglied im Bundesverband der Vertriebsmanager e.V.
- Langjährige Erfahrung als Inside Sales Expert mit Schwerpunkt Neukunden Akquise für IT-Unternehmen
- Seit 2019 Trainerin & Beraterin bei Pöhl & Schottler



ANMELDUNG

FÜR DAS 2-TAGES PREISVERHANDLUNGSSEMINAR
05. Mai 2026 IN FRANKFURT

(Dieses PDF-Formular können Sie auch direkt an Ihrem Computer ausfüllen).

Bitte das Feld Besteller/ Ansprechpartner immer ausfüllen, auch wenn Sie selbst Teilnehmer sind.

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Nachname des Bestellers/ Ansprechpartners

Für folgende (n) Teilnehmer:

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

☐Frau/ ☐Herr Vor- und Zuname

Firma

Straße Hausnummer

PLZ – Ort

Telefon

E-Mail

Datum

Unterschrift

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Reservierungsbestätigung.