Nutzt Ihr Vertrieb die volle Klaviatur?

**Begrenzte Tastatur/
Preis- & Vertriebsmanagement
mit Optimierungspotential**

**Nutzen der vollen Klaviatur/
Verbessertes Preis- und
Vertriebsmanagement**

**Verbessertes
Ergebnis**

HEBEL ZUR ERTRAGSSTEIGERUNG (EBIT IN %) IM VERGLEICH

11 %	5,7 %	3,1 %	2,4 %
1 % Anhebung der Preise	**1 % Senkung variabler Kosten**	**1 % Steigerung Absatz**	**1 % Senkung fixer Kosten**

EBIT-Steigerung bei verschiedenen Maßnahmen in der Investitionsgüter-Industrie

5 % Rabatt halbiert die Marge.

Sind Ihrem Vertrieb diese Zusammenhänge bekannt?

A) EINSTIEG INHOUSE-SEMINARE PRICING

Teil I: Preiswirkung – Preisdifferenzierung

Halbtags-Seminar (einzeln buchbar)

- Definition Preismanagement
- Hebelwirkung Preis auf Ertrag
- Absatz vs. Preis – Strategie
- Irrtümer zur Preisgestaltung
- Preisdifferenzierungen, -erhöhungen und –gespräche mit Praxisbeispielen
- Was tun bei „Niedrig-Preis-Angriff"?
- Zusatznutzen und Ausschreibungen bepreisen
- Abwehr von Preisnachlässen
- Offene Diskussion

Teil II: Preisverhandlungen – Preisdurchsetzung

Halbtags-Seminar (einzeln buchbar)

- Mit Überzeugung Preise verhandeln
- Nutzen vs. Feature
- Vorbeugung vor harten Preisverhandlungen
- Praxistipps für überzeugendes Argumentieren
- Taktik der klugen Preisnennung
- Verschiedene Strategien für erfolgreiche Preisgespräche
- Tricks der Einkäufer richtig begegnen
- Erkennen der Preisbereitschaft
- Offene Diskussion

Nutzen:

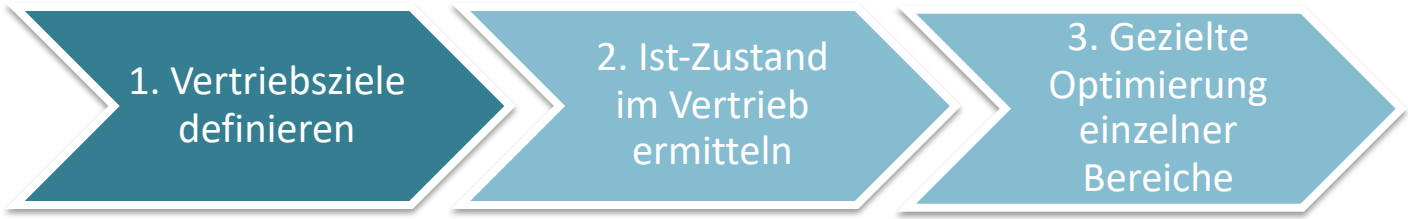
- ✓ Sensibilisierung auf den Hebel Preis zum Gewinn
- ✓ Abwehr von Rabatten – bessere Durchsetzung Ihrer Zielpreise durch das Erkennen der Preisbereitschaft
- ✓ **Amortisation nach wenigen Wochen**

Bildquelle: Fotolia

B) OPTIMIERUNG VERTRIEBSMANAGEMENT

Gelingt es Ihrem Vertrieb mit den Produkt- und Serviceleistungen die geplanten Umsätze und Gewinne zu realisieren?

Vorgehensmodell in drei Schritten, um Ihren Vertrieb neu aufzustellen oder nachhaltig zu verbessern:



- Wachstum steigern
- Gewinnmarge erhöhen
- Effizienz erhöhen

?

(1) Vertriebsstrategie
(2) Kunden- und Margenmanagement
(3) Vertriebsorganisation
(4) Prozesse & Mitarbeiterfähigkeiten
(5) Vertriebscontrolling

OPTIMIERUNG VERTRIEBSMANAGEMENT

Gezielte, individuelle Optimierung der Bereiche, die für eine nachhaltige Vertriebsoptimierung von Interesse sind: Analysen – Abwägungen/Gegenüberstellungen – Entscheidungen sind in den Handlungsfeldern vorzunehmen:

1	Unternehmensstrategie	• Marktsegmente • Wettbewerbspositionierung • Vertriebskanäle
2	Kunden- und Margenmanagement	• Kunden- und Produktportfolio • Betreuungsmix • Preis- und Rabattsystem
3	Vertriebsorganisation	• Rollenprofile • Verantwortlichkeiten • Führung/Motivation der Vertriebspartner national/international
4	Prozesse – Schnittstellen – Lean Management	• Hauptprozess von der Anfrage zur Auslieferung • Digitalisierungsgrad Vertrieb mit Optimierungspotenzial • Schnittstellenmanagement, Lean Management
5	Vertriebscontrolling	• KPIs definieren • Vertriebsziele überwachen • Vergütungsmodelle

Wann kommen wir ins Gespräch?

Ihr Experte im Preis- und Vertriebsmanagement.

pn consult

Preis- und Vertriebsmanagement
Restrukturierung

Dipl.-Ing. Nico Pohlmann
Friedrichstraße 55
10117 Berlin
T: 030-403 688 121
M: 0170-300 82 86
info@pn-consult.de
www.pn-consult.de

Mehr als 20 Jahre Umsetzungserfahrung im internationalen B2B-Geschäft.