

Preise mit Einkäufern verhandeln, Preiserhöhungen in Jahresgesprächen durchsetzen

Praxistraining für Verkäufer

Dieses offene Training können Sie als Einzelperson oder in kleinen Gruppen besuchen. Die Termine und Orte entnehmen Sie bitte unserer Website.

Genauso können Sie das Training exklusiv für Ihr Unternehmen inhouse buchen. Bitte nehmen Sie zur Terminfindung direkt mit Urs Altmannsberger Kontakt auf.

Trainingsnutzen

Bestehen Sie Verhandlungen mit Kunden und Einkäufern künftig mit Bravour! Endlich erhalten Sie die Antwort auf „Verändert ein weiteres Zugeständnis die Entscheidung meines Kunden? Kauft er dann?“ und „Wie kann ich Preiserhöhungen im Jahresgespräch partnerschaftlich durchsetzen?“

Werden Sie des Öfteren mit „zu teuer!“ konfrontiert und müssen hart ringen, um die gewünschten Erfolge und Ziele zu erreichen? Dann wird dieses Training Ihrem vertrieblichen Leben einen ganz neuen, positiven Anstrich verleihen. Erfahren Sie, wie die Gegenseite tickt, welche Taktiken oder gar Tricks eingesetzt werden. Entwickeln Sie mit Urs Altmannsberger gemeinsam Ihren Verhandlungsablaufplan, der Sie zielgerichtet und viel entspannter zu partnerschaftlichen Geschäftsabschlüssen führt. Gleichzeitig bewahren Sie ihren persönlichen authentischen Stil und verbinden Ihre Persönlichkeit mit professionellem Verhandlungsgeschick.

Themenplanung

- Jahresgespräche: So bereiten sich Einkäufer und Kunden darauf vor.
- Preiserhöhung nötig? Erfahren Sie, wie Preiserhöhungen den Schrecken verlieren und künftig viel geschmeidiger durchsetzbar werden.
- Was ist der richtige Preis? Sie erhalten praxisgeprüfte Werkzeuge, Ihre Angebote auf den Punkt zu bringen. Ihre Provisionsabrechnung dankt es Ihnen!
- Im Training entwickeln Sie Ihr persönliches Verhandlungskompendium. Zu jedem Schritt Ihres Ablaufplanes sammeln Sie Formulierungsbeispiele, Sprachmuster und Anleitungen. Tu dies, mach jenes, frage dies, sage das - genau so, wie Sie es in der Praxis 1:1 einsetzen können.
- Planen Sie Ihre Verhandlungen - ein für alle Mal! Mit dem Strategie und Taktik-Plan werden Sie künftig mit geringerer Vorbereitung deutlich besserer Ergebnisse erreichen - ganz locker und entspannt.
- Praxisbesprechungen: Wir werden Ihre ganz persönlichen Herausforderungen besprechen und passgenaue Lösungsansätze für Sie entwickeln.
- Auf Wunsch bieten wir auch Verhandlungsübungen mit und ohne Videofeedback an. Dabei werden Sie nicht auf den Prüfstand gestellt, sondern erhalten eine Übungsplattform, die Ihnen hilft, Schritt für Schritt leichter mit den neuen Werkzeugen um zu gehen.

Trainingsatmosphäre

Urs Altmannsberger setzt in seinen Trainings auf einen lernfördernden Mix aus Input, praktischen Übungen und Teamarbeiten und würzt diesen mit einem passenden Maß an Humor und spannenden Praxisberichten. Auf die Belange der Teilnehmer geht er individuell ein.

Zugangsvoraussetzung

Das Training eignet sich für alle Erfahrungsstufen. Idealerweise haben Sie bereits eigene Erfahrungen im Verkauf gesammelt, um trainierte Methoden direkt an Ihrem Erfahrungsschatz anzudocken.

Zielgruppe

- Alle Berufsgruppen und Hierarchieebenen, die mit Verkauf befasst sind
- Sowohl mit jährlichen Verhandlungen, Projekt- und Einzelkunden
- Insbesondere Verkäufer/innen und Verkaufsleiter/innen
- Branchenunabhängig für Produktion, Handel und Endabnehmer

Ihr Trainer

Urs Altmannsberger war über viele Jahre selbst Einkaufsleiter in mittelständischen und großen Unternehmen und trainiert nun Einkaufsleiter und Einkäufer darauf, das Optimum aus Verhandlungen mit Ihnen heraus zu holen. In seiner Zeit als Einkaufsleiter hat er ein weltweites Lieferantennetz auf- und ausgebaut und hat dort seine Begabung als Top-Verhandler eingesetzt und bewiesen. Er war damit so erfolgreich, dass er sich 2001 als Trainer und Verhandlungsexperte selbständig gemacht hat, um sein Wissen und Können an mehr Menschen zu vermitteln. Seither ist er als Verhandlungstrainer und Verhandler 4rent in Unternehmen tätig. Er begleitet Firmen - sowohl auf Einkaufsseite als auch Verkaufsseite - als Coach und unterstützt sie dabei, anstehende Verhandlungen ergebnisorientiert zu verbessern, Strategie und Taktik-Pläne zu entwickeln und alle Beteiligten dafür fit zu machen.



Die Unternehmen stammen aus allen Branchen wie Produktion, Industrie, IT, Pharma, Chemie, Maschinenbau, Handel, Lebensmitteleinzelhandel, Kfz-Hersteller, Zulieferanten, Bau, Versicherung, Energie, Elektronik, Reise, Dienstleistungen, Telekommunikation, Marktforschung, Gesundheit, Werbung und TV.

„Mindestens 1 Prozent geht immer!“, so das bekannte Motto von Urs Altmannsberger – und damit ist auch eingeschlossen: „auch auf Verkaufsseite“. Dabei wahrt er immer einen wertschätzenden Ansatz. Einer seiner Kernkompetenzen liegt darin, Einkäufer und Verkäufer zu beiderseitig optimalen Verhandlungsergebnissen zu führen.

Investition:

Pro Teilnehmer/in 1690,- Euro zuzüglich der Hotel-Tagungspauschale (Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen) von 50,- Euro pro Tag. Alle Angaben zzgl. der gesetzlichen MWSt.

Preise mit Einkäufern verhandeln, Preiserhöhungen in Jahresgesprächen durchsetzen

Praxistraining für Verkäufer

Ja, ich will entspannter zu Top Verhandlungsergebnissen gelangen.

Anmeldung zu Ihrem Training	
Vor- und Nachname
E-Mail-Adresse
Telefonnummer
Rechnungsanschrift
Trainingstermin
Es gelten die auf Seminare und Trainings ausgerichteten AGB von Urs Altmann'sberger.	
Datum und Unterschrift

Per Fax an Urs Altmann'sberger +49 (0)6081 446339
oder einscannen und per Mail an mail@altmann'sberger-verhandlungstraining.de

Allgemeine Geschäftsbedingungen

§1 Allgemein

Die von Urs Altmannberger abgeschlossenen Verträge sind Dienstleistungsverträge, sofern nicht ausdrücklich etwas anderes schriftlich vereinbart wurde. Gegenstand des Vertrages ist daher die Erbringung der vereinbarten Leistung, nicht die Herbeiführung eines bestimmten Erfolges. Insbesondere schuldet er nicht ein bestimmtes wirtschaftliches Ergebnis. Unsere Stellungnahmen und Empfehlungen bereiten die unternehmerische Entscheidung des Auftraggebers vor. Sie können sie in keinem Fall ersetzen.

§2 Anmeldung zu offenen Seminaren

Offene Seminare sind solche Seminare, die nicht firmenintern sind. Preise und Termine sind im Internet veröffentlicht oder werden auf Anfrage zugesandt und sind bis zur Auftragsbestätigung durch Urs Altmannberger unverbindlich. Anmeldungen müssen schriftlich per Brief, per Mail oder per Telefax erfolgen. Die Buchung wird schriftlich bestätigt. Mit der Bestätigung wird dem Teilnehmer die Rechnung übersandt, die sofort zur Zahlung fällig ist.

§3 Angebote für Inhouse-Seminare, Unternehmensberatungen, Coaching und Vorträge

Schriftlich verfasste Angebote behalten für 14 Tage ihre Gültigkeit. Irrtum vorbehalten. Es gilt das Verfallsdatum des Angebots. Angegebene Veranstaltungstermine sind bis zur Auftragsbestätigung durch Urs Altmannberger unverbindlich. Inhouse-Seminare sind firmeninterne Seminare.

§4 Zahlungsbedingungen

Rechnungen sind bei Erhalt sofort ohne Abzug zahlbar. Ist der Rechnungsbetrag nicht innerhalb von 30 Tagen nach dem Rechnungsdatum eingegangen, ist Urs Altmannberger berechtigt marktübliche Verzugszinsen geltend zu machen.

Zahlungen sind für den Empfänger grundsätzlich kostenfrei zu leisten. Dies gilt auch für Zahlungen aus dem Ausland und auch dann, wenn eine Transaktionsgebühr anfällt. Die Kosten des Zahlungsverkehrs gehen immer zu Lasten des Veranlassers der Transaktion.

Alle Seminargebühren verstehen sich zuzüglich der zur Zeit der Leistung geltenden Umsatzsteuer. Wird innerhalb des Vertragszeitraumes der Umsatzsteuersatz geändert, gelten die Zeiträume mit den jeweiligen Umsatzsteuersätzen als getrennt vereinbart.

§5a Stornierung offener Seminare

Stornierungen müssen stets schriftlich erfolgen. Soweit nichts anderes vereinbart ist, kann der Vertragspartner bis neun Wochen vor Seminarbeginn kostenfrei stornieren. Bei Absagen kürzer als diese Frist fallen 50% der Seminargebühr an. Bei Nichterscheinen oder Absage kürzer als 10 Arbeitstage wird die volle Seminargebühr berechnet. Nimmt ein Teilnehmer nicht die volle Leistung in Anspruch, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch. Die Seminarteilnahme ist jederzeit übertragbar.

In allen Fällen steht dem Seminarparticipant das Recht zu, nachzuweisen, dass ein Schaden nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist.

§5b Stornierung von Inhouse-Seminaren, Unternehmensberatungen, Coaching und Vorträgen

Schriftlich bestätigte Termine für Inhouse-Seminare, Unternehmensberatungen, Vorträge und Coaching können bis neun Wochen vor der Veranstaltung kostenfrei storniert werden. Bei Absagen kürzer als neun Wochen vor Veranstaltungsbeginn werden 50 % der vereinbarten Honorare oder Pauschalen dem Auftraggeber in Rechnung gestellt. Bei Nichterscheinen oder Absage kürzer als 14 Arbeitstage wird die volle Veranstaltungsgebühr berechnet. Nimmt ein Vertragspartner nicht die volle Leistung in Anspruch, so besteht für den nicht genutzten Teil kein Rückvergütungsanspruch. Kosten für Fremdleistungen gehen grundsätzlich zu Lasten des Kunden.

In allen Fällen steht dem Vertragspartner das Recht zu, nachzuweisen, dass ein Schaden nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist.

§6 Änderung des Leistungsumfanges

Jeder der Vertragspartner kann beim anderen Vertragspartner in schriftlicher Form Änderungen des vereinbarten Leistungsumfanges beantragen. Nach Erhalt eines Änderungsantrags wird der Empfänger die Änderung daraufhin überprüfen, ob und zu welchen Bedingungen diese durchführbar ist und dem Antragsteller die Zustimmung bzw. Ablehnung unverzüglich schriftlich mitteilen und gegebenenfalls begründen.

Inhalt und Ablauf des Seminarprogramms ebenso wie der Einsatz der Trainer können unter Wahrung des Gesamtcharakters des Seminars geändert werden.

§7 Annullierung von Veranstaltungen

Urs Altmannberger bittet um Verständnis, dass die Absage von Veranstaltungen wie Seminare, Beratungen, Vorträge und Coaching, z.B. wegen zu geringer Teilnehmerzahl (Seminare mit üblicherweise weniger als 5 Teilnehmer) oder Krankheit vorbehalten bleibt. In jedem Fall sind wir bemüht, Ihnen Absagen oder notwendige Änderungen des Programms so rechtzeitig wie möglich mitzuteilen. Muß eine o.g. Veranstaltung abgesagt werden, werden umgehend bereits gezahlte Teilnehmergebühr und Honorare erstattet. Weitergehende Ansprüche sind ausgeschlossen, außer in Fällen vorzeitigen oder grob fahrlässigen Verhaltens von Urs Altmannberger oder seinen Angestellten bzw. Erfüllungsgehilfen.

Bei Ausfall von Veranstaltungen durch Krankheit des Trainers, höhere Gewalt oder sonstige unvorhersehbare Ereignisse besteht kein Anspruch auf die Durchführung der Veranstaltung. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall besteht nicht. Für mittelbare Schäden, insbesondere entgangener Gewinn oder Ansprüche Dritter wird nicht gehaftet.

§8 Vertrauliche Informationen, Datenschutz

Die Vertragspartner werden wesentliche und nicht allgemein bekannte

Angelegenheiten des anderen Vertragspartners mit der im Geschäftsleben üblichen Vertraulichkeit behandeln. Die Vertragspartner können jedoch Ideen, Konzeptionen, Know-how und Techniken, die sich auf die Personal- und Organisationsentwicklung beziehen, frei nutzen.

Die Vertragspartner werden personenbezogene Daten des jeweils anderen Vertragspartners nur für vertraglich vereinbarte Zwecke verarbeiten oder nutzen. Sie werden diese Daten insbesondere gegen unbefugten Zugriff sichern und sie nur mit Zustimmung des anderen Vertragspartners an Dritte weitergeben.

§9 Urheberrechte

Mit der Anmeldung verpflichten sich die Seminarparticipant und Auftraggeber zur Beachtung folgender Punkte. Seminarbegleitende Arbeitsmappen bzw. Unterlagen etc. unterliegen dem Urheberrecht und dürfen zu keiner Zeit und unter keinen Umständen fotomechanisch oder elektronisch vervielfältigt werden; sie sind nur für den persönlichen Gebrauch der Kursteilnehmer bestimmt und dürfen nicht an Dritte weitergegeben werden.

§10 Mitwirkungspflicht

Sie sind verpflichtet, bei eventuell auftretenden Leistungsstörungen, alles Ihnen Zumutbare zu tun, um zu einer Behebung oder einer Begrenzung der Störung beizutragen.

§11 Haftung

Die Dienstleistung wird nach dem derzeitigen aktuellen Wissensstand sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Für erteilten Rat und die Verwertung der erworbenen Kenntnisse übernehmen wir keine Haftung.

Urs Altmannberger haftet nur für Schäden, bei Vorsatz, bei grober Fahrlässigkeit, bei schuldhafter Verletzung von Leben, Körper und Gesundheit, bei Mängeln sowie sonstigen Umständen, die er arglistig verschwiegen hat oder bei Mängeln, deren Abwesenheit er garantiert hat, oder soweit er eine Garantie für die Beschaffenheit oder eine sonstige Garantie abgegeben hat.

Die Haftung ist auf den Seminarpreis beschränkt. Weitere Ansprüche, insbesondere eine verschuldensunabhängige Haftung, sind ausgeschlossen.

Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass Sport- und Abenteuerveranstaltungen oder artähnliche Teile in Seminaren immer einem besonderen Risiko unterliegen. Alle Teilnehmer sollen sich den Anforderungen des Seminars gewachsen fühlen. Sie tragen für ihr Handeln und ihre körperliche und geistige Gesundheit selbst die Verantwortung.

Urs Altmannberger übernimmt keine Verantwortung für Nachteile, die sich aufgrund fehlender Seminarvoraussetzungen bei den Teilnehmern ergeben.

Wir behalten uns vor, Teilnehmer, die durch Ihr Verhalten unserem Ansehen als Gast in fremden Regionen schädigen, vom Veranstaltungsprogramm auszuschließen. Die, bei vorzeitiger Abreise entstehenden Kosten gehen zu Lasten des Kunden.

§12 Zufriedenheitsgarantie

Teilnehmer offener Seminare, die begründet mit der Qualität unserer Veranstaltungen nicht zufrieden sind, haben Anspruch auf Rückerstattung des Seminarpreises, wenn die Gründe vor Ende des ersten Seminartages dem Seminarleiter angezeigt wurden.

§13 Sektenpassus

Die Seminare von Urs Altmannberger beruhen auf einem fundierten Erfahrungsschatz - nicht auf Ideologie oder Sektenkult. Deshalb distanzieren wir uns auch entschieden von Organisationen wie Scientology und dergleichen und lehnen jegliche Zusammenarbeit mit dieser oder ähnlichen Organisationen sowie ihnen nahestehenden Unternehmen ab. Wir erklären, dass unsere Firma nicht nach einer Methode („Technologie“) von L. Ron Hubbard (z.B. der „Technologie“ zur Führung eines Unternehmens) und/oder sonst mit einer mit Hubbard zusammenhängenden Methode arbeitet, sondern sie vollständig ablehnt. Wir verwahren uns gegen entsprechende Werbungen für Schulungen, Kurse oder Seminare, welche eine Methode von L. Ron Hubbard zur Grundlage hoben oder an diese „Technologien“ angelehnt sind und unterbinden jedwede Verbreitung in unserem Unternehmen. Wir organisieren keine Schulungen, Kurse oder Seminare nach oben genannten „Technologien“ in unserem Unternehmen und veranlassen niemanden dazu diese zu organisieren bzw. zu besuchen. Wir unterhalten keine geschäftsmäßigen Beziehungen zu Personen, Firmen oder Organisationen, die die Einführung der Methode („Technologie“) von L. Ron Hubbard forcieren bzw. die Verbreitung besagter Methoden („Technologie“) von L. Ron Hubbard unterstützen. Ferner unterstützen wir wesentlich keine Firmen und/oder Unternehmensgruppen, die selbst nach der Methode („Technologie“) von L. Ron Hubbard geführt oder beeinflusst werden.

§14 Gerichtsstand

Bei allen sich aus dem Vertragsverhältnis ergebenden Streitigkeiten ist die Klage bei dem Gericht zu erheben, das für den Geschäftssitz des Herrn Urs Altmannberger zuständig ist.

§15 Schlußbestimmungen

Für unsere Geschäftsbeziehungen und die gesamten Rechtsbeziehungen zwischen uns und dem Kunden gilt das Recht der Bundesrepublik Deutschland. Sollten einzelne Bestimmungen dieses Vertrages unwirksam oder undurchführbar sein oder nach Vertragsschluss unwirksam oder undurchführbar werden, bleibt davon die Wirksamkeit des Vertrages im Übrigen unberührt. An die Stelle der unwirksamen oder undurchführbaren Bestimmung soll diejenige wirksame und durchführbare Regelung treten, deren Wirkungen der wirtschaftlichen Zielsetzung am nächsten kommen, welche die Vertragsparteien mit der unwirksamen bzw. undurchführbaren Bestimmung verfolgt haben. Die vorstehenden Bestimmungen gelten entsprechend für den Fall, dass sich der Vertrag als lückenhaft erweist. Abweichend ausgehandelte Abmachungen sind nur gültig, wenn sie schriftlich vereinbart worden sind.

Stand 01. Januar 2016