

SEMINAREINLADUNG



Preisgespräche sicher führen

Materialknappheit, Lieferengpässe bei Rohstoffen und steigende Kosten führen zu hohen Preisen.

Seminarnummer 2026-11

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir möchten Sie recht herzlich zur Teilnahme an unserem Seminar einladen.

Inhalte:

- Positive Veränderung des „Mind Sets“ - mehr Selbstbewusstsein gegenüber Verhandlungspartnern
- Keine Angst vor Preisgesprächen
- Klare Gesprächsführung - Wie vertrete ich am besten den Standpunkt der Hermann Bantleon GmbH?
- „Preisstolz“ zeigen - Preisverhandlungen erfolgreich führen und Preiserhöhungen durchsetzen

Weitere Seminarinhalte:

- Mehrwert der Produkte darstellen und vertreten
- Keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung
- Stärke und Mut in einem konstruktiven Konflikt mit den Verhandlungspartnern beweisen
- Forderungen stellen und dabei selbstbewusst auftreten – Komfortzone verlassen
- Proaktiv mit Vorschlägen die Gespräche lenken und steuern

Ziel:

Die Teilnehmer (m/w/d) lernen Ihre Verhandlungsergebnisse zu verbessern und Preisverhandlungen als ganzheitliches System zu verstehen. Ziel ist es, die individuellen Techniken zu erarbeiten und anzuwenden.

Zielgruppe:

- Vertriebsmitarbeiter (m/w/d)

SEMINAREINLADUNG

- Mitarbeiter (m/w/d) mit Kundenkontakten, Einkauf

Kosten:

- 223,79 € pro Person zzgl. MwSt.

Kundenrabatt:

Kunden der Hermann Bantleon GmbH erhalten 15% Kundenrabatt auf den Seminarpreis.

Seminardaten:

Datum: Dienstag 10.02.2026 bis Dienstag 10.02.2026
Zeit: 09:00 - 10:30 Uhr
Ort: Online Seminar
Referent/in: Sven Buthmann - Corporate Training
Anmeldung: forum@bantleon.de

Weitere Informationen zum Seminar finden Sie auf unserer Homepage unter www.bantleon-forum.de. Bitte beachten Sie unsere AGB.

Mit freundlichen Grüßen,

BANTLEON FORUM

27.10.2025 14:17:15