



PREISERHÖHUNGEN ABWEHREN

GESCHICKT ARGUMENTIEREN UND KONTERN

Lieferanten und der Verkauf haben scheinbar immer gute Argumente, um höhere Preise zu fordern. Doch nur in den seltensten Fällen sind diese Forderungen auch wirklich berechtigt. Wie können Sie die typischen Argumente für eine Preiserhöhung am besten entkräften? Dazu lernen Sie, wie Sie Ihre eigene Argumentation verbessern. Darüber hinaus erhalten Sie Strategien, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen nach Preissenkungen faktenbasiert und überzeugend begründen. Sie erhalten Tipps, wie Sie das Gegenüber überzeugen, auch wenn Sie nur wenige oder kleine Zugeständnisse anbieten können.

ZIELGRUPPE: Alle, die Preisverhandlungen im Einkauf führen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Dr. Agnes Kunkel



www.bme.de/ver-abw

SEMINARINHALTE

Grundlagen logischer Argumentation

- › Dialektischer Aufbau von Argumenten
- › Wie funktionieren gute Argumente?
- › Argumente systematisch und überzeugend formulieren
- › Logische Beweisführung
- › Emotional vs. sachlich

Preiserhöhungen erkennen und abwehren

- › Die Methoden der Lieferanten zur Preiserhöhung
- › Typische Argumente und ihre Abwehr
- › Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren
- › Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten

Preiserhöhungen entkräften

- › Wie entstehen Verkaufspreise?
- › Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen?
- › Umgang mit Marktmacht
- › Open Book – so legen Verkäufer ihre Zahlen offen
- › Mögliche Quellen, Daten und Methoden

Argumentationsstrategien

- › Typische Argumente und Tricks des Verkaufs
- › Argumente antizipieren, entkräften und kontern
- › Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf
- › Schmerzgrenzen ausloten
- › Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft
- › Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden
- › Unfaire Dialektik kontern

Mit wirksamen Argumenten überzeugen

- › Kooperation und Konfrontation
- › Mit Konfliktsituationen umgehen
- › Fragen und Forderungen richtig formulieren
- › Die Wirkung von Argumenten verstärken
- › Argumentationsketten aufbauen
- › Die rote Linie finden und beibehalten
- › Lösungen entwickeln und anbieten
- › Sprache und Wortwahl optimieren

In die Offensive: Preissenkungen einfordern

- › Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern
- › Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen
- › Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen
- › Wie weit kann/muss der Lieferant die Preise senken?
- › Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251



10. – 11.11.2026
14. – 15.04.2027
01. – 02.09.2027
24. – 25.11.2027



DÜSSELDORF
STUTT GART
ONLINE
DÜSSELDORF



352611010
352704016
382730901
352711031



1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ONLINE:

1. – 2. Tag: 09.00 – 16.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de