

Rednerprofil

Christian Kober

Der Preisverhandlungprofi

als Redner für Ihre nächste Tagung



IVT, WÜRTH-Gruppe:

„Unsere Vertriebsorganisation profitiert sehr stark von Ihren Vorschlägen und Anregungen. Ihre praxisnahe Art und die Branchenkenntnisse haben Ihnen den Zugang zu den, zum Teil doch recht individuellen, Top-Verkäufern ermöglicht. Dabei ist Ihre Präsentation für uns besonders wertvoll und nützlich.“

SONY BMG AUSTRIA:

„Klare Aussagen, straighte Vorgangsweisen, Konzentration auf das Wesentliche – abseits von modernem Managementgewäsch. Anregend, konkret umsetzbar und auch unterhaltsam – kann ich wirklich empfehlen.“

KETTLER GMBH:

„Früher stand beim Thema Preis der Angtschweiß auf der Stirn, heute verkaufen wir, dank Ihrer Methode, höhere Preise aktiv und selbstbewusst.“

Mit diesen Vorträgen bzw. Schulungen steigern Ihre Verkäufer Ihre Verhandlungsgewinne!

Mögliche Themen für Ihre nächste Tagung:

- Abschlußsicher und preisstabil verkaufen
- Umgang mit professionellen Einkäufern
- Angebote nachfassen und abschließen
- Wunschkunden systematisch ansprechen
- Verkaufstarke Gesprächsführung im Innendienst

Ihre Verkäufer wissen, nach einem Vortrag mit Christian Kober, wie Sie selbstbewusst höhere Preise durchsetzen!

Wenn die Verkäufer eines Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 10.000.000,- EURO **3 % höhere Preise** in den Preisverhandlungen erfolgreich durchsetzen, erzielen Sie bereits **300.000,- € mehr Ertrag**.

Deshalb lohnt es, sich systematisch auf Verhandlungen mit Einkäufern vorzubereiten.

Machen Sie Ihre Vertriebsmannschaft noch heute abschlus- und preissicherer!



Kundenecho

„Auch der nächste Tag mit dem Seminar, war für unsere Mitarbeiter ein Highlight. Alle die ich gesprochen habe, waren begeistert von den praxisnahen Tipps.“
(gewe LagerTec GmbH)

„Sehr empfehlenswert, gute Beispiele, praxisbezogen!“
(2 E mechatronic GmbH)

„War vom Aufbau her informativ, kurzweilig und sehr interessant!“
(Mettler-Toledo (Albstadt) GmbH)

„Sehr erfrischend - ein Augenöffnungsseminar“
(Frankensolar GmbH)

„Gute praxisnahe Tipps zum Umgang mit Einkäufern“
(Mixol Produkte Diebold GmbH)

„Sehr realitätsnah, gute Beispiele, sehr guter Gesamteindruck, Sicherer Umgang mit Kunden in Preisverhandlungen“ (SG Plattenhardt KG)

„Ihr Seminar hat in unserer Firma Zuspruch gefunden. Wir werden Ihre Seminare bei Bedarf auch künftig besuchen wollen.“
(ZSCHIMMER & SCHWARZ MOHSDORF GmbH & Co KG)

„Es hat mir und meinen Mitarbeitern sehr gut gefallen. Die Tipps und Anregungen konnten nach Überarbeitung der Fallbeispiele auf die eigenen Bedürfnisse einfach und erfolgreich angewendet werden. Es ging aber nicht nur um die Übersetzung in den eigenen Vertrieb, sondern auch um entsprechende Verkaufsargumente eigener Lieferanten einzuschätzen.“
(TEUTRINE GmbH)

Begeben Sie sich in gute Gesellschaft

Diese Unternehmen haben bereits in Seminare mit Christian Kober investiert:

- Atlas diamant
- BASF
- Baumüller Nürnberg GmbH
- Buderus
- Börlind GmbH
- Continental AG
- Degussa AG
- Döbrich & Kohl
- Frosta AG
- Hörmann Brandis KG
- Huf Haus GmbH & Co. KG
- Heyne & Penke Verpackungen
- IVT GmbH & Co KG (WÜRTH-Gruppe)
- JAB Josef Anstoetz KG
- J. Pröpster GmbH
- KATHREIN
- KETTLER GmbH
- KRAUTH medical
- LEONI Fiber optics
- Mettler-Toledo
- NORDSEE Ges.m.b.H.
- Rossignol Ski Deutschland GmbH
- Salzgitter Europlatinen
- SAINT-GOBAIN
- SCHOTT Schweiz AG
- Siedlungswerk
- Sony BMG Austria
- Vorwerk & Co.
- WERZALIT GmbH & Co. KG

und viele weitere erfolgreiche Unternehmen und Verbände.

Das aktuelle Buch von Christian Kober

PREISSTABIL VERHANDELN MIT EINKÄUFERN

Der Preisdruck in zahlreichen Branchen hat extrem zugenommen. Immer mehr Einkäufer werden professionell ausgebildet und wissen, wie sie Preise und Konditionen systematisch drücken. Welche harten Gesprächsmethoden Einkäufer heute einsetzen und wie man als Verkäufer überzeugend in Preisverhandlungen argumentiert, beschreibt dieses Buch.

Bei einem Umsatz von 1 Mio. EUR bedeuten 3% höhere Preise, die man erfolgreich durchsetzt, bereits 30.000,- EUR mehr Ertrag. Preisstabil verhandeln mit Einkäufern macht den Leser fit für den Umgang mit gewieften Verhandlungspartnern.

Neben sinnvollen Anregungen zur Vorbereitung von Preisverhandlungen und zur gekonnten Preisverteidigung gibt der Autor zahlreiche konkrete Tipps zur Verbesserung der eigenen Verhandlungsmethodik. Das Werk enthält neben einer Beschreibung der unterschiedlichen Typen von Verhandlungspartnern auch konkrete Checklisten, die Verkäufer und Führungskräfte in der Praxis als „Spickzettel“ nützen können, damit sie nicht unvorbereitet in das „offene Messer“ des Einkäufers laufen.



cfm Kober + Partner GmbH
Schönblick 10
D-74594 Kreßberg-Haselhof

Tel: 0 79 57/92 67 45

Fax: 079 57/92 67 46

Email: info@christiankober.com

Internet: www.christiankober.com