

09.03.2022, 09:00 - 16:00 Uhr

Leipzig

Zielstellung

Die Teilnehmer lernen und vertiefen die Grundlagen der Preiskalkulation, erstellen bedarfsorientierte Angebote und optimieren wirkungsvoll das eigene Leistungsangebot. Im Seminar werden Gesprächsstrategien für Angebots- und Preisverhandlungen vorgestellt, Techniken zur Vermeidung und zur Abwehr von Rabattforderungen vermittelt und der Abschluss der Preisverhandlungen trainiert.

Ziel: Gutes Geld für gute Leistung!

Inhalt

- Wie schreiben Sie Ihre Angebote richtig?
- Wie kalkulieren Sie Leistungen kostendeckend und gewinnbringend?
- Urkalkulation für Projekte – warum und wie?
- Ermittlung des Kundenbedarfs zur Optimierung der eigenen Leistung
- Bei Verhandlungen Fragetrichter einsetzen – wie und warum?
- eigene Forderungen durchsetzen
- Rabattforderungen erfolgreich abwehren
- Bedarfs- und Potenzialermittlung zur Optimierung des eigenen Angebotsaufwandes
- Nachfassen und Auftragsabschluss
- Nein-Sagen können
- keine Leistung verschenken oder ohne Gegenleistung mehr hergeben

Teilnehmerkreis

Bauunternehmer, Geschäftsführer, Kalkulatoren, Führungskräfte

Referent

Karl-Heinz Seidel, Seidel Business Consult GmbH & Co. KG

Gebühr

350,00 € / 260,00 €*

inkl. Seminarunterlagen, Mittagessen u. Getränke

Veranstaltungsort

Bauakademie Sachsen, Standort Leipzig

Heiterblickstraße 35 | 04347 Leipzig

Tel.: 0341 24557-0 | E-Mail: leipzig@bauakademie-sachsen.de

Ansprechpartner

Anja Feldmann | Bereichsleiterin Weiterbildung

Standort Leipzig | Heiterblickstraße 35 | 04347 Leipzig

Tel.: 0341 24557-0 | E-Mail: leipzig@bauakademie-sachsen.de

Weitere Informationen unter www.bauakademie-sachsen.de