



# CASE STUDY

## Umsetzung der Preisstrategie/ Preisanpassungen durchsetzen



### AUF EINEN BLICK

#### Ausgangssituation Kunde

Auf Preisanpassungen zu verzichten bedeutet angesichts steigender Faktorenkosten de facto eine Preissenkung hinzunehmen. Regelmäßige Preisanpassungen sind für die Sicherung der Margen und der Profitabilität unerlässlich.

Ein international tätiges Industrieunternehmen (über 100.000 Mitarbeitende weltweit) stand deshalb vor der Herausforderung, die Vertriebsmitarbeitenden zum einen dafür zu gewinnen, die Preisanpassung gegenüber den Kunden konsequent um- und durchzusetzen. Zum anderen sollten die Vertriebsmitarbeitenden wirkungsvoll und kompakt darin gestärkt werden, die anspruchsvollen Verhandlungen souverän und erfolgreich zu führen.

### Erfolgsfaktoren

- Verhandlungserfolg als Kopplung von innerer Entschlossenheit (Mind Set) und Verhandlungstechnik (Skills)
- Einbeziehung weiterer am Prozess beteiligte Abteilungen (Controlling, Marketing)
- Eindeutiger Business-Bezug des gesamten Trainingssettings
- Training anhand konkreter, aktueller Fallbeispiele aus der Praxis
- Methode „Power Circle“: Sehr hoher Übungsanteil, hohe Intensität und „Schlagzahl“, unmittelbares Feedback anhand definierter Erfolgsfaktoren und persönliches lesson learned
- Möglichkeit, verschiedene Gesprächsvarianten auszuprobieren, Identifikation und Multiplikation von Best Practices
- Aha-Erlebnisse auch für langjährige, sehr erfahrene Verkäufer/innen
- Praxistransfer durch Lernpartnerschaften, Umsetzungscoaching durch Führungskräfte

### Projektergebnis

Die Teilnehmenden verließen das Training hochmotiviert, persönlich gestärkt und starteten voller Zuversicht mit der Umsetzung. Befürchtungen, Kunden könnten „abspringen“ oder zum Wettbewerb wechseln, haben sich nicht bestätigt. Im Gegenteil: Kundenbindung und Partnerschaft wurden gestärkt, die Zusammenarbeit mit den Kunden weiter intensiviert. Die Preisstrategie konnte flächendeckend umgesetzt werden. Der ROI des Projekts liegt nach einer internen Auswertung des Kunden bei über 800.000,- € (ROI-figure = 1200%).

### Sie haben Fragen?

CEVEYCONSULTING GmbH  
Pfalzhaldenweg 6 - D-72070 Tübingen  
Fon +49 7071 407858-0  
[www.ceveyconsulting.com](http://www.ceveyconsulting.com)

