



**PRICING
WORKS**

Ihr Partner für optimiertes
Preis- und Vertriebsmanagement

**360° Verhandlungen
Human2Human – KI gestützt**

Sebastian Wrobel

VERHANDELN SIE WERTBASIERT UND ERFOLGREICH?

Die letzte Meile im Vertrieb: Die Verhandlung.



"Nun ..., [Unsicherheit]
Sie sind ein sehr wichtiger Kunde
für uns.
Ich kann Ihnen einen zusätzlichen
Rabatt von 5% gewähren."

"Ich habe Ihr Angebot erhalten.
[Schweigen]
Sie sind immer noch viel teurer
als ihr Wettbewerber.

Sie müssen mir einen besseren
Preis geben!„, [Schweigen]

* Bildquelle: unsplash

WIE KOMPETENT IST IHR TEAM IN VERHANDLUNGEN?

Verhandlungskompetenz optimiert das Verhandlungsergebnis und schützen die Kundenbeziehung!

*Ich fühle mich bei
(Preis-) Verhandlungen
sehr sicher
und habe alle
notwendigen
Kompetenzen &
Methoden.*

*Wie schätzen Sie Ihre
Fähigkeit ein, mit
Einwänden Ihrer
Kunden, der Einkäufer
kompetent und
souverän umzugehen?*

2.25

Durchschnittliche
Bewertung



- | | |
|--|---|
| ● Ich kann mit allen Einwänden souverän umgehen | 0 |
| ● Ich kann mit den gängigen Einwänden gut umgehen,
habe mit einigen dennoch Schwierigkeiten | 3 |
| ● Ich fühle mich noch unsicher bei der professionellen
Einwandbehandlung | 2 |
| ● Ich habe noch kaum oder keine Erfahrung bei der
Einwandbehandlung in Verhandlungen | 3 |



* Bildquelle: unsplash

WARUM WIR AUF DER ZIELGERADEN STAUCHELN?

Das Risiko Kundenbeziehungen zu beschädigen oder sogar Kunden und Umsatz zu verlieren, dominiert Verhandlungen,



* Bildquelle: unsplash

WAS KOSTET PREISANGST IN VERHANDLUNGEN?

Schon 1 % Preisnachlass kann den Gewinn um 10 % oder mehr reduzieren*.

Forrester zeigt: 86% der B2B-Käufe stocken, 81% der Käufer sind unzufrieden mit dem gewählten Anbieter
Hauptgrund: fehlende Guidance und Verhandlungsführung.

Laut einer PFH-Studie verlieren Unternehmen jährlich 2–7 EBIT-Punkte durch fehlende Preisdisziplin.

Wert bleibt auf dem Tisch, Abschlüsse bleiben hinter den Möglichkeiten.

Das ist Margenerosion in Reinform – und sie frisst nicht nur Profitabilität, sondern auch Ressourcen:
Mehr Zeit für Nachverhandlungen, weniger Zeit für echte Kundenarbeit.

* Bildquelle: unsplash

UNSER LÖSUNGSANSATZ – H2H & KI

Unser Lösungsansatz für ihre Verhandlungen – Yoda, C3PO & R2D2 für ihren Vertrieb!



**Verhandlungstrainings sind gut – aber sie reichen nicht aus.
KI-Tools sind spannend – aber allein nicht die Lösung.
Wir kombinieren beides und gehen einen Schritt weiter...**

* Bildquelle: unsplash

360° VERHANDLUNGSSUPPORT: MEHR ALS KI, MEHR ALS TRAINING

Von Mensch zu Mensch - KI gestützt. Verhandlungsunterstützung „As a Service“

Prozessintegration:
CRM-gestützt, auf Basis
von Transaktionsdaten

Grundlagentraining:
Value Selling & Pricing

Verhandlungscontrolling:
Verhandlungsanalyse &
Transfer auf zukünftige
Verhandlungen

**360° Verhandlungs-Support
als monatliche Subscription.**

KI Trainingsbots:
Individuell adaptierte
Rollenspiele
vor der Verhandlung

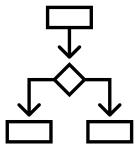
KI-Assistent:
Semi-virtueller
Begleiter während
der Verhandlung

Schattenverhandler:
Persönliches 1:1
Coaching mit
Verhandlungsexperten

* Bildquelle: unsplash

UNTERSTÜTZUNG DER VERHANDLUNG VON A BIS Z.

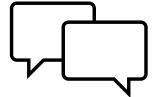
Mit strukturiertem PricingWorks Ansatz werden bestmögliche Ergebnisse sichergestellt!



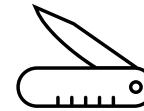
ANALYSE,
PLANUNG
& PROGNOSE



SZENARIEN
ENTWICKLUNG
& PRE-TESTING
(RISKIOFREI)



KOMMUNIKATION,
UMSETZUNG &
VERHANDLUNGS
PLAYBOOK



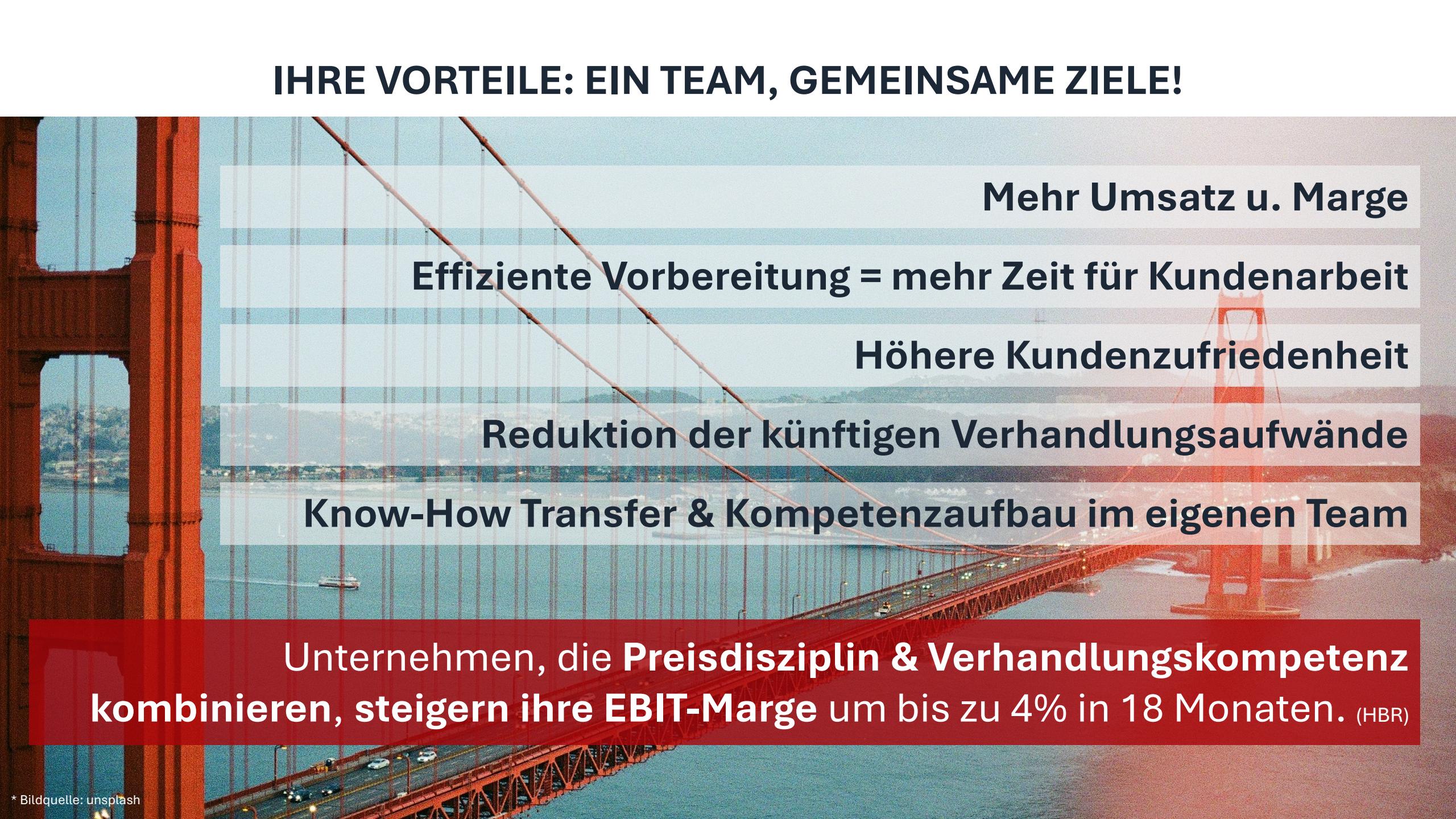
KUNDEN-
SPEZIFISCHE
VERHANDLUNGS-
TAKTIKEN



ABSCHLUSS,
ERFOLGS-
ANALYSE
& TRANSFER

* Bildquelle: unsplash

IHRE VORTEILE: EIN TEAM, GEMEINSAME ZIELE!



Mehr Umsatz u. Marge

Effiziente Vorbereitung = mehr Zeit für Kundenarbeit

Höhere Kundenzufriedenheit

Reduktion der künftigen Verhandlungsaufwände

Know-How Transfer & Kompetenzaufbau im eigenen Team

Unternehmen, die Preisdisziplin & Verhandlungskompetenz kombinieren, steigern ihre EBIT-Marge um bis zu 4% in 18 Monaten. (HBR)

PRICINGWORKS – FÜR UNSERE KUNDEN

Aus der Praxis für die Praxis! Ihre Partner für optimales & praktikables Umsatz & Preismanagement.



Sebastian Wrobel



Anda Huzau



Dominik Schröde



Mihai Calin



George Molodoi



Jana Rottländer

Unser Kernteam vereint langjährige, internationale und funktionsübergreifende B2B-Erfahrung.

PricingWorks - Ihre Partner für B2B Preismanagement, Vertriebsoptimierung und Digitalisierung!

KUKA



KNORR-BREMSE



Steelcase



somfy.



relayr.

METRO

PHOENIX MECANO

SARTORIUS

handtmann
Ideen mit Zukunft.



3Keys

spandex



Tetra Pak®



JENBACHER INNO

FramoChem
A Van De Mark - Company



Danfoss

von Preisstrategie bis zur KI & Software Integration*

Unser Service Portfolio auf einen Blick.



* Pricing SaaS, Market Intelligence und CPQ-Lösungen

STEIGERN SIE DEN WERT IHRER VERHANDLUNGEN!

Von Mensch zu Mensch - KI gestützt. Verhandlungsunterstützung „As a Service“.

Wenn Sie wissen wollen, wie Yoda, C3PO und R2D2 Ihr Team verhandlungsstark machen – kommen Sie zu unserem Stand SA07.

Scannen Sie den QR-Code für eine Demo oder einen Termin.

Wir helfen Ihren Teams, Preisangst zu überwinden und den Wert ihrer Verhandlungen zu steigern.



* Bildquelle: unsplash

PRICINGWORKS

Ihr Partner für optimiertes Preis- und Vertriebsmanagement



Sebastian Wrobel
Managing Director / Co-Founder
E-Mail: sebastian.wrobel@pricingworks.io
Web: www.pricingworks.io

