



**PRICING  
WORKS**

Ihr Partner für optimiertes  
Preis- und Vertriebsmanagement

**360° Verhandlungen  
Human2Human – KI gestützt**

---

Sebastian Wrobel

# VERHANDELN SIE WERTBASIIERT 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,



**KUNDE FORDERT EINE PREISSENKUNG**

**WETTBEWERBER SIND GÜNSTIGER ODER ERHÖHEN NICHT (SO STARK)**

**KUNDENBEZIEHUNG DARF NICHT GEFÄHRDET WERDEN**

**UNSERE ARGUMENTATION IST ZU SCHWACH**

**AKTUELLE WIRTSCHAFTSLAGE ERFORDERT ES**

\* 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 Preisdiziplin.*

**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

**KI Trainingsbots:**  
Individuell adaptierte  
Rollenspiele  
vor der Verhandlung

**Schattenverhandler:**  
Persönliches 1:1  
Coaching mit  
Verhandlungsexperten

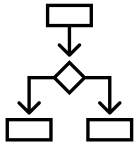
**KI-Assistent:**  
Semi-virtueller  
Begleiter während  
der Verhandlung

**Verhandlungscontrolling:**  
Verhandlungsanalyse &  
Transfer auf zukünftige  
Verhandlungen

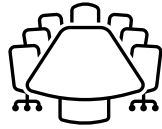
**360° Verhandlungs-Support  
als monatliche Subscription.**

# UNTERSTÜTZUNG DER VERHANDLUNGVON A BIS Z.

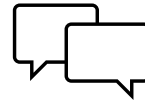
Mit strukturiertem PricingWorks Ansatz werden bestmögliche Ergebnisse sichergestellt!



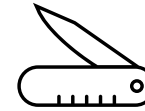
**ANALYSE,  
PLANUNG  
& PROGNOSE**



**SZENARIEN  
ENTWICKLUNG  
& PRE-TESTING  
(RISKIOFREI)**



**KOMMUNIKATION,  
UMSETZUNG &  
VERHANDLUNGS  
PLAYBOOK**



**KUNDEN-  
SPEZIFISCHE  
VERHANDLUNGS-  
TAKTIKEN**



**ABSCHLUSS,  
ERFOLGS-  
ANALYSE  
& TRANSFER**



# **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 Preisdiziplin & 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 Schrode**



**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

IRELLI

Steelcase

Malvern  
Panalytical

somfy.

HAWA  
HYDRAULICS

relayr.

METRO

PHOENIX MECANO

SARTORIUS

handtmann  
Ideen mit Zukunft.

Henkel

3Keys

spandex

NSF

Tetra Pak®

10<sup>-n</sup>  
mbar  
VACOM®

JENBACHER  
INNIO

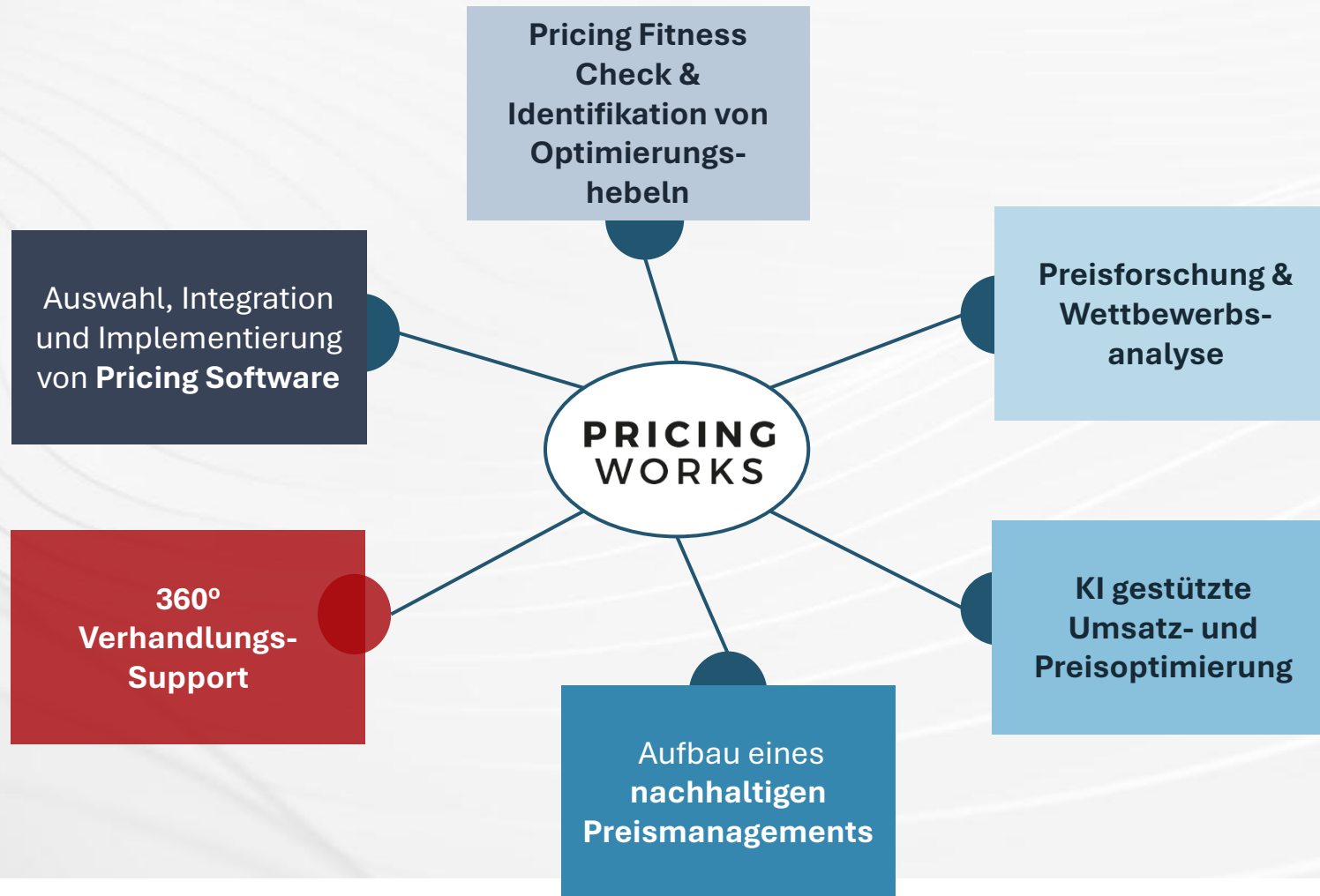
FramoChem  
A VanDeMark – Company

siltronic  
perfect silicon solutions

Danfoss

# VON PREISSTRATEGIE BIS ZUR KI & SOFTWARE INTEGRATION\*

Unser Service Portfolio auf einen Blick.



## Services

Pricing- und  
Strategieberatung

Interim  
Management

Training  
& Change Mgmt.  
Programme

Daten/KI-gestützte  
Optimierung der  
Preisgestaltung

Pricing Software  
Auswahl &  
Integration

\* 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

Digital Pricing Transformation | Pricing Advisory | AI/ML Services  
| Interim Pricing Management | Pricing Education & Change Management



**PRICING  
WORKS**

**Sebastian Wrobel**  
Managing Director / Co-Founder

E-Mail: [sebastian.wrobel@pricingworks.io](mailto:sebastian.wrobel@pricingworks.io)

Web: [www.pricingworks.io](http://www.pricingworks.io)

