



# 9 Schritte zur effektiven Preiserhöhung


## Konfigurieren des Preisniveaus

**1**  **Bestandsaufnahme**

Überprüfen Sie bestehende Verträge, um Potenziale für Preiserhöhungen zu identifizieren und selbige festzulegen (Höhe und Turnus)


**2**  **Preiserhöhungsziel definieren**

Analysieren Sie die Kostenentwicklung und das Preispotenzial und legen Sie ein klares Ziel fest

**3**  **Ziele differenzieren**

Legen Sie unterschiedliche Kampagnenziele je nach Kunde, Produkt, Dienstleistung und Kanal fest

## Vorbereitung der Umsetzung

**4**  **Festlegung von Alternativen und Eskalationsregeln**

Geben Sie Ihrem Vertriebsteam feste Preismodelle, Preisklauseln, andere Alternativen und klare Zustimmungsregelungen für Abweichungen von definierten Zielen an die Hand


**5**  **Vertriebsanreize setzen**

Es wird sich für Sie lohnen, erfolgreiche Preisverhandlungen (Erhöhung) mit einem klar kommunizierten Vergütungsplan zu belohnen

**6**  **Kommunikation festigen**

Trainieren Sie Preisverhandlungen und -erläuterungen in Simulationen

## Umsetzung der Initiative

**7**  **Zusätzliche Unterstützung durch Materialien**

Erstellen Sie Battle Cards, Argumentationsleitfäden und Verhandlungspläne, um Ihren Vertrieb zu stärken

**8**  **Erfolgsmessung entwickeln**

Legen Sie relevante KPIs und Zeitpläne für Verhandlungen fest

**9**  **Monitoring und Reporting**

Schaffen Sie die organisatorischen Grundlagen für eine stetige Kontrolle des Umsetzungsfortschritts in Echtzeit

**Sprechen Sie  
uns an!**