



07

SURVIVAL SEMINAR VERTRIEB 2026

Im Survival-Seminar 2026 lernen Sie, wie Sie in schrumpfenden Märkten Kundenverluste verhindern, neue Kunden gezielt vom Wettbewerb gewinnen und Preise selbst bei massivem Preisdruck souverän durchsetzen. Das Training vermittelt nicht nur Werkzeuge für knallharte Preisverhandlungen, sondern stattet Sie mit einem individuellen Survival-Plan für schwierige Zeiten aus – für mehr Resilienz, klare Strategien, stabile Margen und echte Wachstumschancen im neuen B2B-Wettbewerb.

Aufbau: Tag 1: Survival Basics
Tag 2: Survival Practice

Zielgruppe: Verkäufer & Key Account Manager, Innen- & Außendienst, Techniker & Ingenieure, Vertriebsleiter & Führungskräfte

Modulpreis: 749,- € zzgl. MwSt. (pro Tag)

Termine: Diese entnehmen Sie bitte der Webseite

[LINK ZUM SEMINAR](#)

Gestärkt durch die Krise



IHR REFERENT & TRAINER

Lothar Lay

Betriebswirt (VWA)

Als TÜV-geprüfter Unternehmensberater „Schwerpunkt KI & Digitalisierung“ und zertifizierter Vertriebstrainer mit über 20 Jahren Erfahrung im internationalen B2B-Vertrieb zählt Lothar Lay zu den führenden Experten für Preisgespräche, Verhandlungsführung und Neukundengewinnung.

Lothar Lay zeigt Vertriebsteams, wie sie selbst in härtesten Verhandlungen souverän bestehen – und Unternehmen nachweislich zu mehr Umsatz, höheren Margen und nachhaltigem Vertriebserfolg gelangen.

20+ Jahre Erfolgsbilanz ✓ TÜV-Zertifiziert ✓ Vielfältige Branchenkenntnis ✓ B2B-Vertriebsexperte ✓

Der Preisverhandlungs-Experte



Nehmen Sie Kontakt mit mir auf:



BEREIT FÜR BESSERE VERHANDLUNGSERGEBNISSE?

Lassen Sie uns über Ihre Vertriebsziele sprechen

Lothar Lay
Managementberatung | Training | Coaching

☎ +49 (0)7431 800 56 20 oder +49 (0)175 30 30 000

✉ info@lay-training.de

🌐 www.lay-training.de