S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Hart verhandeln als Einkäufer

Emotionen gezielt nutzen – Erfolgreich in Verhandlungen

> Wirksame Verhandlungen - *5* bewährte Verhandlungstechniken

> Emotionen nutzen: Lust an Verhandlungen gewinnen

> Verhandlungsparter kennen und Profi-Verkäufer durchschauen

> Was tun wenn die Verhandlung stagniert?

Zielgruppe:

Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Führungskräfte aus dem Einkauf, Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf, technischer Leiter

Ihr Nutzen:

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien

Die Tricks der Profi-Verkäufer

Durch professionelle Verhandlung Preislimits ausdehnen

Vom guten zum besten Einkäufer

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

+ Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Einkauf

+ Checklisten zum Vermeiden von Einkaufs-Fallen

+ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele

+ S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Test : Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Termine:

23.02.2016
Köln

15.03.2016
Köln

06.04.2016
München

20.04.2016
Berlin

04.05.2016
München

Service

089/452 429 70-100

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandungsstrategien

Die erfolgreichsten Verhandlungs-techniken aus der Praxis

> Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?

> Wer fragt der führt: Fragetechniken richtig einsetzen

> Emotionen nutzen: positive und negative Manipulation einsetzen

> Strategie und Taktik: Den Verhandlungspartner kennen - die eigenen Ziele im Blick behalten

> Sachorientiertes Verhandeln mit dem Harvard-Konzept

> Die ***5*** besten Verhandlungstechniken

Die Teilnehmer erhalten S&P Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

+ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele

11.00 Uhr – 11.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

11.30 Uhr – 13.00 Uhr

Die Tricks der Profi-Verkäufer

Verkäufer zum Partner machen

> Typische Einwände erkennen und für sich nutzen

> Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke sollten Sie besser verzichten?

> Psychologische Strategien der Verkäufer-Seite kennen

> Den „toten Punkt“ überschreiten – Zugeständnisse an der richtigen Stelle

> Überraschungseffekt - Klassische „Verkäufertricks“ durchbrechen

> Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Checklisten zum Vermeiden von Einkaufs-Fallen

Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Durch professionelle Verhandlung Preislimits ausdehnen**

> Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?

> Mehr für's Geld: Naturalrabatte statt Preisnachlässe fordern

> Zusatzleistungen gezielt aushandeln

> Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

> Verhandlungsstrategien in schwierigen und kritischen Situationen

Nichts geht mehr- Das Preislimit ist erreicht

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Checklisten zum Erkennen vom Schwachstellen im Einkauf

+ S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen

Ab 17.30 Uhr Offene Gesprächsrunde

Referenten

Achim Schulz
Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen,
bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Reiner Schon
Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts. Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchen-übergreifende Expertise.

Andreas Leitner
Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Projekte und Gewinn-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Leistungsangebot zum Thema Einkauf:

> Aufbau von Lieferantenbewertungen / Lieferanten-Scorings

> Durchführung von Preis-/Leistungs-Vergleichen

> Internationales Sourcing von Lieferanten

> Begleitung von Einkaufs-Verhandlungen

> Compliance-Check Lieferant

> Bewertung von Lieferanten-Jahresabschlüssen (Bilanz, GuV) bzgl. Liquidität, Bonität, uvm.

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

> Referenten mit hohem Praxisbezug

> Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet

> Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis

> Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:

S & P Vorsprung
Seminare & Inhouse-Trainings

S & P Produkte
für den **Mittelstand**

S & P Produkte
für die **Nachfolge**

S & P Produkte
für **Banken**

Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

> Kompetent im Einkauf
Einkaufsziele sicher erreichen

> Führung im Einkauf
Führungsimpulse für erfahrene Einkäufer

> Word, Excel & Co. im Einkauf
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen

> Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen

> Souverän entscheiden und kommunizieren
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

Antwortfax
+49 89 452 429 70 299

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Hart verhandeln als Einkäufer

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt.
Es gelten unsere AGB´s, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- ☐ 23.02.2016 Köln
- ☐ 15.03.2016 Köln
- ☐ 06.04.2016 München
- ☐ 20.04..2016 Berlin
- ☐ 04.05.2016 München

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

☐ Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.
(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

☐ Empfehlung ☐ Internet ☐ Newsletter ☐ Seminarportal

☐ Telefon / Persönlicher Kontakt ☐ Persönliches Anschreiben

☐ ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift
Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service
089/452 429 70-100