



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
- > Verhandlungspartner 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:

14.03.2018
Berlin

16.05.2018
Münster

03.07.2018
München

11.10.2018
Düsseldorf

20.11.2018
Stuttgart

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien

> 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

Die
erfolgreichsten
Verhandlungs-
techniken aus
der Praxis

11.00 Uhr – 11.30 Uhr

Diskussion und Erfahrungsaustausch

11.30 Uhr – 13.00 Uhr

Die Tricks der Profi-Verkäufer

> 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

Verkäufer
zum Partner
machen


Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Gemeinsames Mittagessen

14.00 Uhr – 17.30 Uhr

Durch professionelle Verhandlung Preislimits ausdehnen



Nichts geht
mehr - Das
Preislimit ist
erreicht

> 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

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 bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Leistungsangebot zum Thema Preismanagement:

- > Pricing- Workshops
- > Pricingstrategien & Pricingprozesse
- > Preismodelle & Preisdifferenzierung
- > Preistrainings Inhouse
- > Vertriebstraining: Preisverhandlungen

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:



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.

Anmeldung online:

<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>

oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

S & P Unternehmerforum

Seminare - Inhouse-Trainings

Hart verhandeln als Einkäufer

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H02

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):

- | | | | |
|-------------------------------------|------------|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> 14.03.2017 | Berlin | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 16.05.2017 | Münster | <input type="checkbox"/> | Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 03.07.2017 | München | | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |
| <input type="checkbox"/> 11.10.2017 | Düsseldorf | | |
| <input type="checkbox"/> 20.11.2017 | Stuttgart | | |

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

- | | | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> 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