



Erfolgreiche Verhandlungen maximieren den Gewinn!

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:

Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

Wie Sie die Tricks der Sales-Profis durchschauen

Erfolgreiche Verhandlungen mit übermächtigen Lieferanten

Ihr Vorsprung:

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

- + S&P Check zum Erkennen von Schwachstellen im Einkauf
- + S&P Check 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:

20.11.2018

Düsseldorf

31.01.2019

Düsseldorf

05.03.2019

Köln & Frankfurt

18.04.2019

Leipzig

09.05.2019

Stuttgart

12.06.2019

München & Berlin

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

Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

- > 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

Wie Sie die Tricks der Sales-Profis durchschauen

- > 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 **Erfolgreiche Verhandlung mit übermächtigen Lieferanten**

- > 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 von 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

Erfolgreiche Verhandlungen maximieren den Gewinn!

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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.



Schon gewusst? 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):

20.11.2018 Stuttgart

31.01.2019 Düsseldorf

05.03.2019 Köln Frankfurt

18.04.2019 Leipzig

09.05.2019 Stuttgart

12.06.2019 München Berlin

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.

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!