



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:

12.07.2019

Bremen & Münster

25.09.2019

Hamburg & Stuttgart

17.10.2019

München & Düsseldorf

06.11.2019

Leipzig & Münster

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

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

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):

- | | | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 12.07.2019 | <input type="checkbox"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Münster | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 25.09.2019 | <input type="checkbox"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Stuttgart | |
| <input type="checkbox"/> 17.10.2019 | <input type="checkbox"/> München | <input type="checkbox"/> Düsseldorf | <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"/> 06.11.2019 | <input type="checkbox"/> Leipzig | <input type="checkbox"/> Münster | |

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