



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Profi im Einkauf: Aktiv verhandeln – statt passiv einkaufen

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Tag 1

Souverän Auftreten im Verhandlungspoker

So steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg als Einkäufer

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien

Tag 2

Die Tricks der Profi-Verkäufer

Richtig Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

Ihr Vorsprung:

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

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings

+ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele

+ S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern - den Einkauf stärken

+ S&P Test: Wie gut sind Sie auf die Preisverhandlung vorbereitet?

Termine:

18. -19.12.2018

München

31.01. -01.02.2019

Düsseldorf

05. -06.03.2019

Frankfurt & Köln

18. -19.04.2019

Leipzig

09. -10.05.2019

Stuttgart

Preis:

980,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.30 Uhr **Souverän Auftreten im Verhandlungspoker**




Verhandeln mit Engpass-Lieferanten

- > Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend verhandeln
- > Zielführende Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Lieferantengespräche
- > Gewinnen Sie Sicherheit – Techniken zur wirkungsvollen Argumentation
- > Wie groß ist Ihre Verhandlungsmacht? Einsatz der richtigen Basis-Strategie im Verhandlungspoker

*Die Teilnehmer erhalten:
+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen*

11.30 Uhr – 12.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

12.00 Uhr – 15.30 Uhr **So steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg als Einkäufer**



Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Einkauf festlegen und durchsetzen
- > Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- > Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten
- > Durch konstruktiven Dialog den Lieferanten zum Partner machen
- > Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten
- > Composite Benchmarking – neue Chancen im Einkauf

*Die Teilnehmer erhalten:
+ S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 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:

+ *Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele*

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

08.30 Uhr – 13.00 Uhr **Die Tricks der Profi-Verkäufer**



Verkäufertricks 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 den richtigen Stellen
- > Überraschungseffekt – Klassische „Verkäufertricks“ durchbrechen
- > Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern - den Einkauf stärken

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 16.30 Uhr **Richtig Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

- > Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- > Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, strategische Partnerschaft
- > Verhandlungsstrategien in schwierigen und kritischen Situationen
- > Preise geschickt entbündeln: Preisprüfung nach der Cost plus-Logik
- > Digitalisierung im Einkauf: Neue B2B-Plattformen für Preis-Recherchen

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Test: Wie gut sind Sie auf die Preisverhandlung vorbereitet?

Ab 16.30 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 Capital
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

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



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/

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Controlling für Einkaufsleiter**
Die wichtigsten Basics in nur 2 Tagen
- > **Führen als Einkaufsleiter**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **Erfolgreiche Verhandlungen maximieren den Gewinn**
Verhandlungstechniken und Verhandlungspsychologie

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Profi im Einkauf

Seminarpreis: 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H03

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

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

18. – 19.12.2018 München

31.01. – 01.02.2019 Düsseldorf

05. – 06.03.2019 Frankfurt Köln

18. – 19.04.2019 Leipzig

09. – 10.05.2019 Stuttgart

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 490,00 € 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



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

(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!