



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



Agil Verhandeln im Einkauf

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Tag 1

Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

Souverän verhandeln und kommunizieren

Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

Tag 2

Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

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

+ S&P Tool: Lieferanten systematisch bewerten

+ S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen

+ S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

+ S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

+ S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

Termine:

04.-05.02.2021

München & Frankfurt

25.-26.03.2021

Stuttgart & Berlin

29.-30.04.2021

Hamburg & Düsseldorf

10.-11.06.2021

Stuttgart & Frankfurt

Preis:

980,- €

zzgl. 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 – 12.00 Uhr **Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen**

- > Preis, Qualität, Bonität & Co.: Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?
 - Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen
 - Lieferantenscoring + Compliance Check für nationale und internationale Lieferanten
- > Optimale Einbindung des Einkaufs in das Working Capital Management
- > Einkaufsbedingungen: Das sind die wichtigsten Do`s und Don`ts

Die Teilnehmer erhalten:


- + S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken
- + S&P Tool: Lieferanten systematisch bewerten

12.00 Uhr – 15.30 Uhr **Souverän verhandeln und kommunizieren**

- > Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service
- > Die EVEREST-Technik: Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die Harvard-Technik: Basis für zielführende Verhandlungen
- > Die 5 Punkte-Technik: Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Die Teilnehmer erhalten:

- + S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen
- + S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?



Top Techniken für
erfolgreiche
Verhandlungen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**



Hart Verhandeln als Einkäufer

> Preisverhandlungs-Spielräume im Einkauf durchsetzen:

- Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- Naturalrabatte statt Preisrabatte

> Der taktische Baukasten für die Verhandlungen:

- Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr **Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer**

- > Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
- > Mit den richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken einsetzen
- > Verhandeln mit dem FBI-Prinzip

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

- + S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?
- + S&P Test: Verhandlungstechnik
- + S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

> Verhandlungsstrategien für


- Engpass-Lieferanten,
- Hebel-Lieferanten und
- Strategische Partner

- > Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- > Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln
- > Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge
- > Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**



Verhandeln
mit dem
FBI-Prinzip

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis**

- > Persönlich oder Remote verhandeln?
- > Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?
- > Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden
- > Einkäufer-Taktik versus psychologische Strategien des Sales Profis

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + *S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen*
- + *S&P Test: Wie stark bist Du als Verhandlungsleiter?*

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.

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do`s und Don`ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.

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

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

Agil Verhandeln im Einkauf

Seminarpreis: 980,- € zzgl. 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):

- 04.-05.02.2021 München Frankfurt
 25.-26.03.2021 Stuttgart Berlin
 29.-30.04.2021 Hamburg Düsseldorf
 10.-11.06.2021 Frankfurt 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 290,00 € zzgl. MwSt.



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

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

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!