

Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

**Mehr Erfolg in den wichtigsten Verhandlungen
durch Vorbereitung, Fakten und Taktik**

Für eine gesicherte Versorgung und Kalkulationsbasis!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen hohen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf die Einkaufsperformance durch. Diese Verhandlungen erfolgreich abzuschließen, ist für jeden Einkauf unverzichtbar.

Alle Vorgaben und Ziele zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, die Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen. Durch systematisch Vorbereitung, Zahlen und Fakten sowie den Einsatz praxiserprobter Verhandlungstaktiken haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn. Der Lohn: klare Vorteile und überdurchschnittliche Verhandlungsergebnisse.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ besser vorbereitet sein wollen als Ihr Gegenüber.
- ▶ Ihre Zieldimensionen richtig justieren möchten (BATNA-Analysen).
- ▶ durchsetzungsstark, souverän und professionell verhandeln möchten.
- ▶ die passende Taktik für jeden Verkäufertyp finden möchten.
- ▶ nach den Vor- und Nachteile verschiedener Verhandlungssysteme suchen.
- ▶ verschiedene taktische Konzepte für Jahresgespräche kennen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Verhandlungs-Knowhow mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ Die große **Vor- und Nachbereitungs-Checkliste für Jahresverhandlungen**
- ▶ Leitfaden: **Welches Verhandlungskonzept für welchen Menschentyp?**
- ▶ **Praktische Fragenkataloge** speziell für Jahresverhandlungen
- ▶ Arbeitshilfe: **Das Verhandlungsdrehbuch zur Gesprächsvorbereitung**
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie

Ihr Trainer und Verhandlungsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.



**Neue
Inhalte!**

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Verhandlungs-Knowhow speziell für Jahresgespräche updaten und erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen möchten.

Termine 2024

Maximal
10 Teilnehmer!

30. + 31. Okt.

Bielefeld

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

So punkten Sie sicher in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Was Verkäufer wirklich über Einkäufer denken

- 5 Vorurteile versus Realität (Ergebnisse einer Studie)
- Das Erfolgsmotto: „Soft on People - hard on facts“
- Das Leben ist zu kurz für verdorbene Lieferantenbeziehungen

09:45

Die optimale Vorbereitung auf Jahresgespräche

- Analyse der Verhandlungsposition der Gegenseite
- Zieldimensionen richtig justieren (BATNA-Analysen)
- Einsatzplanung der 5 besten Verhandlungswerkzeuge
- Von den Wirkungen des "Gesetz der 1. Zahl" profitieren

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Identifikation und Analyse der Verhandlungsinhalte

- Worüber soll verhandelt werden?
- Verschiedene Typen von Verhandlungsinhalten
- Side Dealing: Ausweitung der Verhandlungsinhalte
- Excluding: Verengung der Verhandlungsinhalte

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Vorbereitung und führen einer Jahresverhandlung im Team
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Der taktische rote Faden für Jahresverhandlungen

- Die richtige Struktur für eine Jahresverhandlung
- Forderungen, Zugeständnisse und Rückzugszenarien richtig planen
- Richtiges Verhalten bei einer Blockadehaltung der Gegenseite
- Wie Sie aus einer „Sackgasse“ herauskommen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die optimale mentale Einstellung für Jahresverhandlungen

- Der Glaube an den Erfolg und Knowhow sind erfolgsentscheidend
- Sie brauchen einen „Strauß“ von Forderungen
- Definieren Sie einen taktischen Preis, einen Zielpreis und ein Limit
- Die richtigen Forderungsfaktoren für internationale Lieferanten
- Verhandlungsgesetz Nr. 1: Keine Leistung ohne Gegenleistung
- So stärken Sie Ihre Durchsetzungsfähigkeit in Verhandlungen
- Hart verhandeln - aber immer fair.
- Dem Lieferanten immer das Gefühl vermitteln, das er gewonnen hat

16:30

Ende des 1. Seminartages



Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

Die Lieferantenperformance weiter verbessern, um Mehrwerte zu schaffen

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

- 09:00 Geeignete Verhandlungstaktiken identifizieren**
- Vor- und Nachteile verschiedener Verhandlungskonzepte
 - Das Havard-Konzept
 - Die SMART-Regeln
 - Das FBI-Konzept und andere Ansätze
- 09:45 Verhandlungs-Aikido: Der Umgang mit Verkäuferereinwänden**
- Die verschiedenen Arten der Einwandbehandlung
 - Nutzen Sie immer den "Schwung der Gegenseite"
 - Vorwegnahme-Technik: die aktive Einwandbehandlung
 - Der sichere Weg zur Schlagfertigkeit
- 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 10:50 Argumentation und Präsentation**
- Überzeugende Argumente finden und definieren
 - So bauen Sie dem Verkäufer eine „interne Genehmigungsbrücke“
 - Argumentationsketten - ein mächtiges Werkzeug
 - Präsentation: Bilder sagen mehr als 1.000 Worte
- 11:30 Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**
- Vorbereitung und führen einer Jahresverhandlung im Team
 - Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Persönlichkeitstypen und wie Sie damit gekonnt umgehen**
- Verschiedene Modelle zur Persönlichkeitsklassifizierung
 - Die verschiedenen Typen sicher im Gespräch erkennen
 - Die passende Taktik für jeden Verkäufertyp finden
 - WahrnehmungsfILTER eines Menschen an der Sprache erkennen
- 14:15 Unfaire Gesprächstechniken erkennen und abwehren**
- Typische Manipulationsversuche der Verkäufer
 - Walk-Away-Methode: So lassen Sie sich nicht in die Falle locken
 - Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr unfairer Angriffe/Techniken
- 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 15:20 Aufbau und Führung eines Verhandlungsteams**
- Die Tücken von Teamverhandlungen minimieren
 - Nur eingespielte Teams sind langfristig erfolgreich
- 16:00 Ende des Seminars**

Wir akzeptieren
NRW-Bildungsschecks.