

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen



Mit System, Zahlen, Fakten und Taktik Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und vorbeugen

Jede Preiserhöhung ist „Gift“ für den Gewinn Ihrer Firma!

Es ist offensichtlich, dass Preisveränderungen ein Gewinnhebel für jede Verkaufs- und Einkaufsabteilung sind. Ein Profi-Einkauf beherrscht deshalb die Preiserhöhungsabwehr und Preisreduzierung genauso gut wie Top-Verkäufer das Durchsetzen höherer Preise. Der Einstandspreis ist zwar nicht der einzige Baustein der Einkaufsleistung, steht aber dennoch oft im Mittelpunkt.

Lieferanten agieren bei Preiserhöhungen auffallend ähnlich. Sie folgen einem Konzept, das sich seit Jahrzehnten bewährt und stetig Verkaufserfolge liefert. Mit dem praxiserprobten Konzept der Einkäufer-Akademie halten Sie erfolgreich dagegen. Das Eindringen in die Vormaterial- und Kostenwelt des Lieferanten, führt automatisch zu besseren Einkaufskonditionen.

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Knowhow speziell für die Preiserhöhungsabwehr updaten wollen, um erstklassige Ergebnisse zu erzielen.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

31.01 + 01. Feb.	Live-Online
13. + 14. März	Köln
28. + 29. Mai	Live-Online
10. + 11. Juli	München
21. + 22. Aug.	Live-Online
04. + 05. Sept.	Bielefeld
20. + 21. Nov.	Live-Online
04. + 05. Dez.	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 € pro Person).

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ Ihren "Werkzeugkasten" für Lieferanten-Preiserhöhungen füllen wollen.
- ▶ aktiv die eingefahrenen Preisrunden-Rituale durchbrechen möchten.
- ▶ neue Fakten, Infoquellen und Methoden kennenlernen möchten.
- ▶ die passende Taktik für jede Erhöhungssituation finden möchten.
- ▶ einfach in die Vormaterial-/Kostenwelt der Lieferanten eintauchen möchten.
- ▶ Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Preiserhöhungsabwehr-Knowhow und Insiderwissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen 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**
- ▶ **20 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ▶ Die **2 Excel-Add-Ins** „MaterialkostenAnalyzer“ und „PersonalkostenAnalyzer“
- ▶ Die **große Checkliste** „Preiserhöhungsabwehr im Einkauf“
- ▶ Den Praxisleitfaden **"Preisanalyse in Einkauf und Beschaffung"**
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Einkaufsspezialist

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.

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



Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

Wie Sie die Selbstbedienungsmentalität vieler Lieferanten unterbinden

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Unverzichtbare Grundlagen für die Preiserhöhungsabwehr

- Mit der richtigen mentalen Einstellung auf Erfolgskurs
- Die gefährliche Hebelwirkung von Preiserhöhungen
- Die Preiserhöhungskaskade durchbrechen

09:45

Preisarbeit: Erhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren

- Die pauschalen Erhöhungsbegründungen prüfen und entkräften
- Welche Informationsquellen Sie dafür kennen müssen
- 10 Methoden, wie Verkäufer versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Richtig auf verdeckte Preissteigerungen in der AB/Rechnung reagieren

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Praxisfall: Die systematische Abwehr einer Preiserhöhung

- Das praxiserprobte VAV-System der Einkäufer-Akademie
- Welche Abwehransätze die Preiserhöhungstexte der Lieferanten liefern
- Wie Sie die 5 typischen Fehler der meisten Einkäufer vermeiden
- Wie Sie die Argumente der Lieferanten bewerten und parieren

12:00

Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihren Einkauf

- Die Einkaufsstruktur der Lieferanten kennen und bewerten
- Die Beschaffungsmärkte Ihrer Lieferanten beobachten

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Die 3-Minuten-Preisanalyse mit dem MaterialkostenAnalyzer

- Das Excel-Add-In zur Schnellanalyse und Preiserhöhungsabwehr
- Berechtigte Lieferantenforderung oder nur „Taschen füllen“?
- Ausführliche Einführung in das Arbeiten mit Kostenbestandteilen
- Preisanalysen anhand von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Excel-Add-In: Der PersonalkostenAnalyzer

- Das Argument „Die Lohnkosten sind gestiegen“ prüfen
- Der Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten der Lieferanten
- Die geringe Hebelwirkung von Lohnerhöhungen auf die Preise
- Per Click alles über laufende und abgeschlossene Tarifrunden erfahren

16:30

Ende des 1. Seminartages



Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

Mit Zahlen und Fakten Nullrunden und sogar Minusrunden erreichen

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 Praxisseminar 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

Preiserhöhungen gekonnt vorbeugen

- Der Gegenstoß bei Preiserhöhungen
- Das Aktionsprinzip konsequent und gewinnbringend nutzen
- Umgang mit den vorhersehbaren Reaktionen der Lieferanten
- Wie Sie Preissenkungs-Initiativen richtig planen und vorbereiten

09:45

PriceProtector: Preiserhöhungsabwehr auf Knopfdruck

- Demo der SaaS-Software an Lieferantenbeispielen der Teilnehmer
- Die Analysemethode kennen und verstehen
- Den Wechsel von Verkäufer- zu Einkäufermärkten frühzeitig erkennen
- Produktkostenanalyse versus Cost Break Down

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Lieferantenkalkulation: So entstehen Verkaufspreise

- Kostenträgerrechnung: Einzel- und Gemeinkosten/Zuschlagsätze
- Von der Zuschlagskalkulation zur Deckungsbeitragsrechnung
- Stärken und Schwächen der üblichen Kalkulationsverfahren

11:30

Einkaufspreiscontrolling mit der Indizes-Methode

- So erstellen Sie einen hauseigenen Einkaufspreisindex
- Wie Sie die interne Einkaufspreisentwicklung benchmarken
- Sind Ihre Einkaufspreise besser als der Durchschnitt?

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Unverzichtbares Verhandlungs-Knowhow

- Der richtige Umgang mit dem harten „Nein“ der Verkäufer
- Blick hinter die Kulissen: Wie Verkäufer trainiert werden
- Zahlen und Fakten geben mentale Stärke und Selbstbewusstsein
- Die richtige Vorbereitung auf Preiserhöhungs-Abwehrverhandlungen

14:15

5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge

- Die Wahl der richtigen Verhandlungstaktik
- Wie Sie die Gesprächsführung bekommen und behalten
- Gute Argumente finden und gekonnt präsentieren

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Anfragetechnik: Zielpreise, Marktpreise und Preisuntergrenzen

- Die Technik des partiellen Preisvergleichs
- Wie Sie den Wettbewerbsdruck seriös verstärken

16:00

Ende des Seminars

Wir akzeptieren
NRW-Bildungsschecks.