

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mehr Erfolg mit Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten

Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Zielgruppe

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

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

20. + 21. März	Neu-Isenburg
24. + 25. April	München
15. + 16. Mai	Bielefeld
26. + 27. Juni	Neu-Isenburg
19. + 20. Sept.	Bielefeld
09. + 10. Okt.	München
06. + 07. Nov.	Neu-Isenburg

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).

Neben den üblichen Argumenten, wie interessante Bedarfsmengen, steigende Umsätze oder die langjährige Zusammenarbeit, entscheidet vor allem die richtige Taktik über den Erfolg von Preisverhandlungen. Verhandeln Sie planvoll. Übernehmen Sie von Anfang an „das Zepter der Gesprächsführung“ und behalten Sie es bis zum Verhandlungsschluss. Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und Hinterfragen Sie. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weih Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ Preisverhandlungen gut vorbereiten, führen und analysieren möchten.
- ▶ sicher und gekonnt auf das harte „NEIN“ des Verkäufers reagieren wollen.
- ▶ hart, aber trotzdem fair, freundlich und höflich verhandeln möchten.
- ▶ psychologisch und taktisch klug verhandeln möchten.
- ▶ selbstbewusster, entspannter und erfolgreicher verhandeln möchten.
- ▶ die 5 wichtigsten Verhandlungswerkzeuge kennen und beherrschen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen die 5 Verhandlungswerkzeuge und das Verhandlungs-Knowhow 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 **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ Den große **Taktikleitfaden für Preisverhandlungen**
- ▶ **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen ...)
- ▶ **4 praktische Fragenkataloge**
- ▶ **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**
- ▶ 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.

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



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Unverzichtbare Grundlagen für erfolgreiche Preisverhandlungen

- Der richtige Verhandlungstil
- Die 4 Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Fertigkeiten und Fähigkeiten für bessere Einkaufsverhandlungen

09:45

Der gekonnte Umgang mit dem harten „Nein“ des Verkäufers

- Die Erfolgsformel 10 x Nein
- Die besondere Motivationslage der Verkäufer
- Warum die Verkäufer viel besser „Nein“ sagen können als der Einkauf
- Die richtige Reaktion auf das Nein der Verkäufer

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche richtig vorbereiten

- Erstellen Sie in wenigen Minuten ein Verhandlungs-Drehbuch
- Das Konzept des Verkäufers durchkreuzen
- Die Gesprächsführung übernehmen und behalten
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Der taktische rote Faden für alle Preisverhandlungen

- Verhandlungsziele setzen leicht gemacht
- Wie Sie aus den Zielen die Forderungen richtig ableiten
- Das Design der Zugeständnisse und Rückzugszenarien planen
- 35 praxiserprobte Tipps und Regeln für Preisverhandlungen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Praktische Psychologie für Einkaufsverhandlungen

- Ängstlichkeit, Harmoniebedürfnis und Fluchtverhalten
- Die 4 wichtigsten Verhandlungsebenen
- „Die Tür-ins-Gesicht-Taktik“ oder Chancen bieten?
- Das Gesetz der Widerspruchslosigkeit, Sympathie und Autorität
- Die besten Sitzpositionen für Preisverhandlungen
- Mit 7 Meta-Programmen Ihre Verhandlungs-Power verstärken
- Die Macht des ersten Eindrucks
- Umgang mit Sympathie und Antipathie in Verhandlungen

16:30

Ende des 1. Seminartages

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Führen Sie das Gespräch und den Verkäufer

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 Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation**
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
 - Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
 - Der Mund lügt häufig – der Körper nie.
- 09:45 Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung und Evolutionsbiologie**
- Wie unser Belohnungssystem funktioniert und uns steuert
 - Die Macht der prähistorischen Altlasten
 - Wir sind noch immer auf der „Jagd“
 - Umgang mit stressigen Situationen - Die „Schale im Bauch“
- 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 10:50 Argumentation und Präsentation in Preisverhandlungen**
- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
 - Praxiserprobte Argumente in Einkaufsverhandlungen
 - Mit der Leistungskette argumentieren
 - Die Bedeutung von Zahlen und Fakten in Gesprächen
- 11:30 Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**
- Das Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
 - Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste der Verkäufer**
- Verkäufertaktiken neutralisieren
 - Vorsicht Falle! Das „Nebenleistungs-Gleis“ vermeiden
 - Wie Sie kommunikative Schwächen vieler Verkäufer für sich nutzen
 - Standardeinwände wie „zu teuer“ oder „kein Budget“ parieren
- 14:15 Wenn Verhandlungspartner unfair werden**
- Gefahr erkannt - Gefahr gebannt: Angriffe schnell erkennen
 - Wie Sie unfaire Methoden geschickt und zuverlässig ausbremsen
 - Weshalb Methoden wie „Good Guy - Bad Guy“ Unsinn sind
- 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 15:20 Der richtige Umgang mit Monopolisten**
- Weshalb die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
 - Wie Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen
- 16:00 Ende des Seminars**

Wir akzeptieren
NRW-Bildungsschecks.