

Wie „tickt“ ein Top-Einkäufer?

Ein Seminar für Verkäufer durch die Brille des Einkaufs

Beschreibung	Preisverhandlungen zu führen gehört zur täglichen Praxis eines Verkäufers. Doch kennt er auch die Methoden, die professionelle Einkäufer im Verhandlungsgespräch anwenden? Wenn nein, dann sind unnötige Zugeständnisse vorprogrammiert!	
Zielgruppe	Geschäftsführer/innen, Verkaufsleiter/innen, Verkäufer/innen, Mitarbeiter/innen die Verhandlungen mit Einkäufern führen.	
Zielsetzung	Durch die Brille des Einkaufs erhalten Sie zahlreiche Praxis-Impulse wie Sie Ihre Preisverhandlungen mit Kunden noch erfolgreicher führen können.	
Ablauf/Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> - Den Einkäufer besser verstehen: Spannungsfeld eines Einkäufers - Strategische Tipps für Verkäufer aus Sicht des Einkäufers - Wie sich erfolgreiche Einkäufer auf Preisverhandlungen vorbereiten - Fachliche Vorbereitung: BMF, Global Sourcing, Übung: Preisanalyse - Psychologische Vorbereitung: Ziel, Argumentation, Strategie, Taktik - Falldiskussion - Rollenspiel - Feedback - Im Feedback zum Rollenspiel erhalten Sie Argumentationshilfen und Empfehlungen zur Optimierung ihrer Verhandlungstechnik 	
Ort/Termin	Frankfurt	25.10.18, 9.30 – 17.00 Uhr
	Stuttgart	12.11.18, 9.30 – 17.00 Uhr
Gebühr	590,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Mappe, Buch und Verpflegung). Rabatte: Ab 2 Teilnehmer Ihres Unternehmens 10 % Rabatt, ab drei 15 % und ab vier 20 %. Die AGB finden Sie unter www.einkaufstraining.de/agb/	

Anmeldung per Fax an +49 (0) 6103 / 310489-08

Hiermit melden wir ____ Personen für den 25.10.18 (Frankfurt) 12.11.18 (Stuttgart) an.

Firma: _____

Adresse: _____

Vor- u. Nachname des Bestellers: _____

Telefon u. E-Mail des Bestellers: _____

Datum, Stempel, Unterschrift: _____