

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	Raum Frankfurt, 03.11.20, 9.30 – 17.00 Uhr
Gebühr	690,-- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Mappe, Buch und Verpflegung). Rabatte: Ab 2 Teilnehmer Ihres Unternehmens 10 % Rabatt, ab drei 15 % und ab vier 20 %.

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

Hiermit melden wir _____ Personen an.

Firma: _____

Adresse: _____

Vor- u. Nachname des Bestellers: _____

Telefon u. E-Mail des Bestellers: _____

Datum, Stempel, Unterschrift: _____