

Stark in der Verhandlung mit Lieferanten



Preisverhandlungen im Einkauf selbstsicher führen

2 + 2 Tage Ausbildung im Verhandeln mit Lieferanten*
mit Abschlussdiplom

Neu: Empathie

Preiserhöhungen selbstbewusst abwehren

- Mit der konkreten Vorbereitung punkten (Checkliste)
- Gegenkalkulationen fundiert erstellen (inkl. Quellen)
- Abwehrschreiben clever formulieren

Strategische Vorgehensweise in der Verhandlung

- Mit Zielen planen als Basis für Ihren Erfolg
- Verhandlungsstrategien aus der Praxis
- Die wichtigsten Verhandlungstaktiken

Verhandlungstechniken

- Starke Argumente & Analytisches Zuhören
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Körpersprache beobachten und wirkungsvoll einsetzen

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Auch Monopolisten haben ihre Grenzen!
- Strategische Werkzeuge bei Abhängigkeiten
- Was Sie von Hochleistungssportlern lernen können
- **MGS-Rad:** Ihre Checkliste für selbstsicheres Verhandeln!

Stimmen zum Seminar:

„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“
Johannes Schuh,
VAMED Engineering GmbH & Co KG

„Die Veranstaltung war super interessant, dynamisch. Ich habe viel gelernt. Ich bin 100% zufrieden.“
Maria Trevino-Dresel, Morpho Cards GmbH

„Ich konnte schon zwischen den einzelnen Stufen des Intervall-Trainings Erlerntes erfolgreich umsetzen und Einsparungen erzielen.“
Heiko Dierolf, Real Innenausbau AG

„Seit dem Training mit Ihnen habe ich ein paar Seminare/Workshops besucht, aber das bei Ihnen war mit Abstand das Beste.“
María Martínez, Six-Group Zürich

„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“
Q. Weber, Löns-Apotheke

100 % Praxisbezug:

Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.

*Sie haben die Möglichkeit nur Stufe 1 oder Stufe 2 zu besuchen.



Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de



Stark in der Verhandlung mit Lieferanten



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Verhandlungsführung bei austauschbaren Produkten und viel Wettbewerb ist nicht schwer. Doch was tun bei Abhängigkeiten, bis hin zu monopolistischen Situationen?

In diesem Seminar erhalten Sie Praxistipps, um auch in schwierigen Verhandlungen erfolgreich zu sein. Anhand von Praxisbeispielen werden Lösungen diskutiert und diese in Rollenspielen trainiert. In einem speziellen Feedback-Verfahren erhalten Sie Tipps, wie Sie Ihre Verhandlungstechnik optimieren können.

Die Trainer werden ihre Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit vielen Unternehmen einfließen lassen: Von der Zielsetzung, über die richtige Strategie und Argumentation, bis hin zur Entwicklung eines selbstsicheren Auftretens.

Ihr Mehrwert

Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:

Die Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen in Jahresgesprächen und zur Abwehr von Preiserhöhungen erfolgreich anwenden.

Interviews mit Teilnehmern haben ergeben, dass durch Umsetzung der vermittelten Methoden die Seminargebühr schon in der ersten Verhandlung als Einsparung wieder hereingeholt wurde.

Zielgruppe

Dieses Stufenseminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben.

75 % unserer Teilnehmer kommen aus mittelständischen Unternehmen.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden als spannend, lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.

Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 20jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López (General Motors). Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers „Einkauf“ (5. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (5. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ sowie das Video „Im Einkauf liegt der Gewinn!“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Fegro/Selgros, Heraeus, OPTIMA, Radeberger, Reifenhäuser, Rossmann, SAP, Schott, SEW Eurodrive, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland und Trumpf. Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de.



Waldemar Matlok

Diplombetriebswirt mit jahrelanger Erfahrung in leitenden Positionen in Einkauf und Logistik verschiedener Unternehmen.

Er verfügt über Erfahrungen in Großkonzernen sowie im Mittelstand und leitet aktuell die Materialwirtschaft bei Maxon motor GmbH, dem führenden Anbieter von hochpräzisen Antriebssystemen. Sein Seminarstil ist geprägt von umfangreichem Praxis-Know-how.

Herr Matlok unterstützt uns bei firmeninternen Seminaren und ist Co-Referent bei öffentlichen Trainings.



„Ich habe im alltäglichen Einkaufsgeschäft schon etliche der im 1. Training gelernten Dinge umsetzen können. Besonders beim Thema Verhandlung sind deutliche Erfolge zu erkennen.“
Uwe Petersen, Kunst- und Werbedruck GmbH & Co. KG

Stark in der Verhandlung mit Lieferanten



Die Inhalte

Tag 1: Basis-Seminar

- Grundsätze der Verhandlungsführung
 - Prüfen Sie Ihre Selbstmotivation!
 - Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
 - **Übung:** Nachkalkulation bei Kostenänderungen
 - Kennzahlen und Quellenverzeichnisse
 - Der Einstieg in die Verhandlung
 - **Übung:** Die wichtigsten Verhandlungstechniken
 - Muster eines Antwortschreibens zur Preisabwehr
 - Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel! SMART-Formel
 - Was Sie von HÄGAR lernen können
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Tag 2: Basis-Seminar

- Konzentrieren Sie sich auf die starken Argumente!
 - **Übung:** Einwände des Verkäufers behandeln
 - Wie sich Top-Verkäufer von Verkäufern unterscheiden
 - Analytisches Zuhören, nicht nur Ausreden lassen!
 - Zeigen Sie dem Verkäufer Nutzen auf!
 - **Übung:** Zuckerbrot & Peitsche
 - Mit der richtigen Fragetechnik punkten
 - Das META-Modell: Wer fragt, der führt!
 - Negative und positive Implikation „102“
 - Abschlussphase und Nachbereitung
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Tag 3: Aufbau-Seminar

- Entwickeln Sie Ihre Verhandlungsstrategie!
 - **Übung:** Verhandlungsstrategie & Beispiele
 - Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
 - Salami, Ablenken, Rückzieher, Fotomodell, ...
 - Teufliche Taktiken entlarven (Videoanalyse)
 - Die Tricks der Verkäufer
 - Gefahr und Nutzen eines Beziehungsmanagements
 - **Übung:** Verhandeln bei Abhängigkeiten
 - Körpersprache beobachten und gezielt einsetzen
 - Unterschiede Telefon- zu Face-to-face-Verhandlung
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Tag 4: Aufbau-Seminar

- Strategische Lösungen bei Abhängigkeiten
 - Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
 - **Übung:** Mentale Programmierung und Ankertechnik
 - Was Sie von Charlie Brown lernen können
 - Was tun wenn die Verhandlung hängt?
 - Motivforschung, ZOPA, Verhandlungsmasse ausbauen
 - 4 Wege um aus einer Sackgasse zu kommen
 - Umgang mit Angriffen und Kritik
 - Empathie in der Verhandlung (GfK)
 - **Übung:** Der heiße Stuhl
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Wir empfehlen die Teilnahme an allen vier Tagen. Sie haben die Möglichkeit, nur das Basisseminar bzw. nur das Aufbauseminar zu besuchen. Falls Sie nur das Aufbauseminar besuchen möchten, dann ist Voraussetzung, dass Sie vorher bereits unser Basisseminar besucht haben oder über mindestens zwei Jahre Verhandlungserfahrung verfügen.

Seminarzeiten

Jeweils am ersten Tag:

- | | |
|-----------------------|----------------------------|
| Ab 09.00 Uhr | Begrüßungskaffee mit Snack |
| 09.30 Uhr - 11.00 Uhr | Seminar |
| 11.00 Uhr - 11.20 Uhr | Kaffeepause |
| 11.20 Uhr - 12.45 Uhr | Seminar |
| 12.45 Uhr - 14.00 Uhr | Mittagspause |
| 14.00 Uhr - 16.00 Uhr | Seminar |
| 16.00 Uhr - 16.20 Uhr | Kaffeepause |
| 16.20 Uhr - 18.00 Uhr | Seminar |

Jeweils am zweiten Tag:

- | | |
|-----------------------|--------------|
| 08.30 Uhr - 10.00 Uhr | Seminar |
| 10.00 Uhr - 10.20 Uhr | Kaffeepause |
| 10.20 Uhr - 12.00 Uhr | Seminar |
| 12.00 Uhr - 13.15 Uhr | Mittagspause |
| 13.15 Uhr - 15.00 Uhr | Seminar |
| 15.00 Uhr - 15.20 Uhr | Kaffeepause |
| 15.20 Uhr - 16.30 Uhr | Seminar |

www.einkaufstraining.de

Stark in der Verhandlung mit Lieferanten



Der Ablauf

Veranstaltungsorte und Termine

	Stufe I	Stufe II
<input type="checkbox"/> Stuttgart	16./17.05.18	13./14.06.18
<input type="checkbox"/> Frankfurt	23./24.10.18	13./14.11.18

Stuttgart:
nestor Hotel Neckarsulm
Sulmstraße 2
D-74172 Neckarsulm
Telefon: +49 (0) 7132/388-0
E-Mail: neckarsulm@nestor-hotels.de

Frankfurt:
Hotel Columbus
Am Reitpfad 4
D-63500 Seligenstadt
Telefon: +49 (0) 6182/840-0
E-Mail: info@COL.TWHotels.de

Beachten Sie unsere Paketangebote mit bis zu 495,- € Preisvorteil!
www.einkaufstraining.de/agb

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente teilweise zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

Ihre Investition - so melden Sie sich an

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie können sich auch online auf unserer Website www.einkaufstraining.de anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für vier Tage € 1.980,- (nur € 495,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10 % Rabatt, ab drei Teilnehmern 15 % Rabatt und ab vier Teilnehmern 20 % Rabatt auf den Gesamtbetrag. Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Verhandlungstrainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Unsere Paketangebote und Konditionen finden Sie in den AGB auf unserer Website unter „Impressum“. Bei Teilnahme nur am Basisseminar oder Aufbau-seminar beträgt die Gebühr € 1.090,-

Jeder Teilnehmer erhält das Buch
„Die 10 Schritte zum Verhandlungserfolg“ von Matthias Grossmann



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

- Hiermit melden wir _____ Personen zum Seminar in Stuttgart Frankfurt an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen ____ Exemplar(e) des Buches „Einkauf“ und/oder ____ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl. MwSt.*
- Wir bestellen ____ Exemplar(e) des CD-Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ und/oder ____ Exemplar(e) des CD-Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ zum Einzelpreis von € 24,80 inkl. MwSt.*
- Wir bestellen ____ Exemplar(e) des Videos „Im Einkauf liegt der Gewinn“ zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.*

Firma: _____
1. _____
Vor- und Zuname, E-Mail
2. _____ **- 10 %**
Vor- und Zuname, E-Mail
3. _____ **- 15 %**
Vor- und Zuname, E-Mail
4. _____ **- 20 %**
Vor- und Zuname, E-Mail

Straße: _____ PLZ/Ort: _____

Tel./Fax. _____ E-Mail: _____

Datum, Unterschrift und Stempel

* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

www.einkaufstraining.de