



Ihr Vorsprung:

- 1. Gesprächsführung übernehmen:**
Lenken Sie Jahresverhandlungen in die von Ihnen gewünschte Richtung.
- 2. Die Taktik-Toolbox:**
Wertvolle Techniken verschaffen Ihnen klare Vorteile.
- 3. Verhandlungs-Aikido:**
Den Schwung des Gegenübers ausnutzen.

Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf/Beschaffung
 - Materialwirtschaft
 - Technischer Einkauf
 - Dienstleistungseinkauf
 - C-Teil- und Gemeinkosten-Einkauf
- die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

*Maximal
12 Teilnehmer!*

Termin 2012

12. + 13. September **Bielefeld**
10. + 11. Oktober **München**

Termine 2013

16. + 17. September **Bielefeld**
16. + 17. Oktober **München**

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Verhandeln Sie mit noch mehr „Biss“ und Taktik

Jetzt die Weichen stellen – niedrigere Preise durchsetzen!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den großen und wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen besonderen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf der eigenen Gewinn- und Kostenseite durch.

Die Kunst des Verhandeln zu beherrschen, ist eine unverzichtbare Schlüsselqualifikation für jeden Einkäufer. Alle Vorgaben, Ziele, Pläne und Aktionen zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, den Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen.

Professionell zu verhandeln kann jeder lernen. Die wichtigsten Voraussetzungen dafür sind ehrliche Selbstkritik, große Lernbereitschaft, starkes Durchhaltevermögen, eine gute Beobachtungsgabe und ein bisschen Mut.

Durch gute Vorbereitung und den Einsatz praxiserprobter Verhandlungs-Strategien/-Tools haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn.

Verhandlungs-Spezialist Jens Holtmann weicht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!**

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ Lieferanten aktiv und offensiv fordern müssen.
- ✓ praxiserprobte Taktiken für Preisgespräche einsetzen wollen.
- ✓ Freude daran haben die Taktiken der Verkäufer zu durchschauen.
- ✓ überzeugend und betriebswirtschaftlich korrekt argumentieren möchten.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- einen **Mitschnitt Ihrer Verhandlungen** im Seminar auf DVD + Checkliste
- **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen...) für Ihren Einkaufsalltag
- **4 praktische Fragenkataloge** und 14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer und Verhandlungs-Spezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preisverhandlungs-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 12.700 Seminargästen seit 1993.



Ihr Beschaffungsspezialist und
Workshopleiter – Jens Holtmann.

Geld-zurück-Garantie



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

Seminarpreis



Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 980,- € + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Downloadportalzugang, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

50,- € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 50,- € pro Person.

Bitte sofort buchen und sparen!

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

So punkten Sie in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

8:45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00 **Workshopstart:** Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15 **Die richtige mentale Einstellung für anspruchsvolle Preisverhandlungen**

- Wie Sie die volle Kraft und Wirkung Ihrer Persönlichkeit ausspielen
- „Pokern“ ist unnötig: Wie Sie immer bei der Wahrheit bleiben ohne zu viel zu verraten
- Wieso rüde Verhandlungsstile (z. B. „drücken bis Blut kommt“) so schädlich und gefährlich sind

9:45 **Das Verhandlungs-Konzept VGA: Gespräche schnell und professionell vorbereiten**

- So „schreiben“ Sie in wenigen Minuten ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch
- Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen und die Gesprächsführung übernehmen
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Klein-Gruppenarbeiten:**

- Wie muss die Einladung zur Verhandlung an den Lieferanten aussehen?
- Wie kann das Jahresgespräch kreativ und überraschend gestartet werden?
- Wie sehen professionelle Präsentationsunterlagen aus?

11:30 **Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**

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

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

Verhandlungstaktik: Das Drehbuch speziell für Jahresverhandlungen

- Forderungen richtig inszenieren und präsentieren
- Rückzugs-Szenarien richtig vorbereiten und durchführen
- Wie Sie wirklich hart aber absolut fair verhandeln
- Das richtige Verhalten bei festgefahrenen Preisverhandlungen

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **Manipulationstechniken erkennen und abwehren**

- Die Methoden der psychologischen „Kriegsführung“ aushebeln
- Unfaire Angriffe: Die Bedeutung des individuellen Empfindens
- Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr

16:30 Ende des 1. Trainings-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

Get-Together

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. **Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein.** Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.



„Das ganze Leben ist eine einzige, große Verhandlung!“

Jens Holtmann

Arbeitshilfen-Download



Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

Ihr Zertifikat



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues, gewinnbringendes Verhandlungs-Know-how dokumentiert.

Seminarhotel



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu Sonderkonditionen buchen (Stichwort „Einkäufer-Akademie“). Das Abruflkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Buchung



Bitte per Fax
05202/158128 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Lieferantenleistungen weiter verbessern – Mehrwert schaffen

2. Tag

9:00

Verhandlungs-Aikido:

- Lassen Sie Angriffe und taktische Manöver des Verkäufers ins Leere laufen
- Fokussieren Sie sich auf Ihre Ziele, nicht auf Positionen und Personen
- Nutzen Sie die Macht des Schweigens (an den richtigen Stellen)

10:00

Souverän und sicher im wirtschaftlichen Spannungsfeld agieren

- Was will der Verkäufer?
- Was will Ihre Firma?
- Die ungeschriebenen Spielregeln und Marktgesetze jeder Verhandlung

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Der gekonnte Einsatz rhetorischer Wirkungsmittel

- Klar und einfach sprechen, Bilder „malen“ und Geschichten erzählen
- Körperhaltung, Blickkontakt, Gestik und Mimik
- Humor ist ein mächtiges Werkzeug

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

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

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Toolbox: Der Feinschliff für typische Verhandlungssituationen

- Konsequent NEIN-sagen
- Die Kunst des Taktierens
- Das geschickte Fragen
- Aktiv zuhören und überzeugend argumentieren

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der psychologischen Forschung

- Wie wir das Bewusstsein der anderen beeinflussen können
- Verkäufer-Verhalten verstehen und gezielt steuern
- Der gewaltige „emotionale Strudel“ und dessen Folgen für das Ergebnis

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht



Einkaufskosten spürbar senken



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Vorzugs-Reservierung

Einfach ausfüllen und schnell per Fax zurücksenden: **(05202) 158128**

Ja, ich möchte gerne bei folgendem Praxis-Workshop dabei sein:

Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

(Bitte Seminartitel eintragen)

am: _____ in: _____
(Bitte Termin eintragen) (Bitte Ort eintragen)

Ich erhalte die schriftliche Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls werde ich sofort informiert. Die Teilnahmegebühr von:

980 € + MwSt.

zahlen wir spätestens 8 Tage vor dem Seminar-Termin. Bei Stornierung bis 14 Tage vor dem Workshop wird eine Verwaltungsgebühr von 175 € berechnet. Danach wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer schicken, es entstehen dann keine Stornokosten.

Bitte ausfüllen oder mit Firmenstempel versehen

Absender:

Name:

Vorname:

Firma:

Straße:

Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Datum: Unterschrift: **X**

50 € Sonderrabatt. Bitte ankreuzen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Seminarpreis um 50 € pro Person.

Wir freuen uns, Sie als Gast willkommen zu heißen:

€INKÄUFER | AKADEMIE

Welschenweg 72a, 33813 Oerlinghausen, Telefon (05202) 1581 31

Schnell per Fax an: (05202) 1581 28