



## Ihr Vorsprung:

- 1. Verhandlungs-Power besitzen:**  
mutig, offensiv und souverän agieren.
- 2. Fragetechnik & Co.:**  
Die 5 Verhandlungswerkzeuge sicher beherrschen.
- 3. Verkäufermanöver durchschauen:**  
Nie wieder auf die Tricks hereinfliegen.

## 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!

## Termine 2012

25. + 26. Januar	<b>Bielefeld</b>
28. + 29. März	<b>Köln</b>
23. + 24. Mai	<b>Hamburg</b>
27. + 28. Juni	<b>Bielefeld</b>
04. + 05. Juli	<b>München</b>
26. + 27. September	<b>Frankfurt</b>
21. + 22. November	<b>Bielefeld</b>

## Termine 2013

06. + 07. Februar	<b>Hamburg</b>
17. + 18. April	<b>Bielefeld</b>
24. + 25. April	<b>München</b>
12. + 13. Juni	<b>Köln</b>
26. + 27. Juni	<b>Bielefeld</b>
03. + 04. Juli	<b>München</b>
06. + 07. November	<b>Frankfurt</b>
27. + 28. November	<b>Bielefeld</b>

## Buchung



Bitte per Fax  
05202/158128 mit der  
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter  
[www.einkaeufer-akademie.de](http://www.einkaeufer-akademie.de)

# Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten

## Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Neben den bekannten guten Argumenten wie interessante Bedarfsmengen, steigende Umsätze oder gesunkene Kosten auf der Lieferantenseite, entscheidet vor allem die richtige (psychologische) Taktik über den Erfolg von Preisverhandlungen.

Verhandeln Sie planvoll, wie nach einem Drehbuch. **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. Argumentieren und präsentieren Sie überzeugend. Setzen Sie ihre Forderungen geschickt und fair durch. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Wahrscheinlich haben auch Sie diese unverzichtbare Schlüsselqualifikation über die Jahre durch Versuch und Irrtum sowie betriebsinterne „Mentoren“ (Vorgesetzte, erfahrene Kollegen/Kolleginnen) erlernt. Das ist der harte Weg, diese alltägliche und doch sehr spezielle Kommunikations-Disziplin zu erlernen.

Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weiht 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 ...

- ✓ selbstsicher und gekonnt auf das harte „NEIN“ des Verkäufers reagieren wollen.
- ✓ hart, aber jederzeit fair, freundlich und höflich verhandeln möchten.
- ✓ nicht mit der „Brechstange“, sondern psychologisch und taktisch klug verhandeln 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 Einkaufsaltag
- praktische Fragenkataloge und **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal [www.einkaeufer-download.de](http://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 Verhandlungsspezialist 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](http://www.einkaeufer-akademie.de)

## Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

### 1. Tag

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

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

9:15 **Abwehrmechanismen: Der gekonnte Umgang mit dem harten „Nein“ des Verkäufers**

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant in die „Jammer-Harfe“ greift
- Typische Verkäufersprüche erkennen und aushebeln, z. B. „zu geringe Menge“
- Warum die Verkäufer viel besser Nein-sagen können als der Einkauf

9:45 **Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche vorbereiten und regelrecht inszenieren**

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

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Verhandlungstaktik: Verkäufer psychologisch geschickt überzeugen**

- Die „knackige“ Forderung – das A und O in der Preisverhandlung
- Wieso das erste Zugeständnis des Verkäufers so wichtig ist
- Wann und wie Sie wichtige Gespräche unterbrechen oder sogar vertagen müssen

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**

**Praktische Psychologie: von Truthennen-Experimenten, „Ritsch-Ratsch-Reaktionen“ und anderen Überzeugungs-Waffen**

- Ängstlichkeit, Harmoniebedürfnis und Fluchtverhalten – Gift für jede Verhandlung
- „Die Tür-ins-Gesicht-Taktik“, das Gesetz der Widerspruchslosigkeit, Sympathie und Autorität
- Zweiergespräche und Teamverhandlungen: Die besten Sitzpositionen
- Wie Sie mit 7 Meta-Programmen Ihre Verhandlungs-Power verstärken

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **10 Einkäufertaktiken, die in vielen Seminaren empfohlen werden, auf dem Prüfstand**

- Die MAD-Formel und die 7 wichtigsten Verhandlungsgrundsätze
- Die 3 wahren Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Wie Sie die 9 häufigsten Verhandlungsfehler vermeiden

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.



**„Verhandeln Sie auf keinen Fall reflexartig aus dem ‚Bauch‘ heraus!“**

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 Abrufkontingent 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  
052 02/15 81 28 mit der  
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter  
[www.einkaeufer-akademie.de](http://www.einkaeufer-akademie.de)

## Das Gespräch und den Verkäufer führen

### 2. Tag

9:00

#### Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung & Evolutionsbiologie

- Wie unser Belohnungssystem funktioniert und uns motiviert/steuert
- Die Macht der prähistorischen Altlasten
- Wir sind noch immer auf der „Jagd“

10:00

#### Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation

- Für den ersten Eindruck gibt es keine 2. Chance
- Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- Der Mund lügt häufig – der Körper nie.

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

#### Argumentation & Präsentation für den harten Preis-Clinch mit Verkäufern

- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
- Die auf den Marktspielregeln beruhende einkäuferische Argumentationsbasis
- Wieso wir Menschen durch Bilder so beeinflussbar sind

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

##### Verkäufertaktiken neutralisieren: Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste

- So werden Verkäufer/innen heute auf Sie - die „Preisdrücker“ – vorbereitet
- Vorsicht Falle! Das „Nebenleistungs-Gleis“ vermeiden
- Wie Sie die 5 kommunikativen Schwächen sehr vieler Verkäufer für sich nutzen
- So entkräften Verkäufer Standardeinwände wie „zu teuer“, „kein Budget“ usw.

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

#### Monopolisten: Mit dem „Schreckgespenst“ des Einkaufs richtig umgehen

- Warum die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
- Mit welchen Worten Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen
- 5 Aktionsfelder für marktmächtige Lieferanten und hausgemachte Abhängigkeitsverhältnisse

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**



**Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen**



**Einkaufskosten spürbar senken**

# Vorzugs-Reservierung

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



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

**Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten**

(Bitte Seminartitel eintragen)

am: \_\_\_\_\_

(Bitte Termin eintragen)

in: \_\_\_\_\_

(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**