



Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen am Telefon

Wie Sie im Einkaufsalltag Telefonate souverän führen

„Ich habe keine Zeit, ständig Besuche anzunehmen, wir müssen dies am Telefon klären.“

Die meiste Zeit wird am Telefon und nicht persönlich verhandelt. Da Sie am Telefon nur die Macht Ihrer Stimme einsetzen können, müssen Sie spezielle Kommunikationstechniken für die Telefonate sicher beherrschen. Nur so erreichen Sie Ihre Ziele per Telefon, beispielsweise das Einhalten von Lieferterminen oder die Klärung von Lieferpannen. **Führen Sie Telefonate immer mit „Biss“ von Anfang bis zum Ende. Erlernen Sie die Verhandlungstechniken des erfolgreichen Telefonierens.**

Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ beim Telefonieren einen sicheren Auftritt haben möchten.
- ✓ Ihre Argumentationstechniken am Telefon verbessern möchten.
- ✓ die Macht Ihrer Stimme verbessern wollen.
- ✓ Ihre Einschätzung von den Verkäufertypen am anderen Ende der Leitung verbessern möchten.
- ✓ mehr Klartext am Telefon sprechen möchten.
- ✓ zukünftig zunehmend Zeit für persönliche Gespräche ersparen wollen.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

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

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxis-Seminar

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- Checklisten für effiziente Formulierungen und schlagkräftige Worte am Telefon
- diverse Schreiben zur Abwehr einer Preiserhöhung und zur Preisforderung
- eine Excel-Datei zur Abwehr von Preiserhöhungen
- Zugriff **auf die Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie**



Ihr Seminarleiter und Verhandlungsexperte

Diplom-Betriebswirt (FH) Hans-Christian Seidel war über 20 Jahre Führungskraft in leitenden Positionen (Prokurist) im Einkauf in den Branchen Chemie, Pharma, Diagnostika, Medizintechnik, Lebensmittel und Handel. Seit über 10 Jahren ist er Seminarprofi und Fachautor speziell für den Einkauf.

Ihr Vorsprung:

- 1. Telefonische Verhandlungen sicher meistern:**
Mit den richtigen Techniken schnell und einfach zum Erfolg.
- 2. Verhandlungstaktik & Co.:**
Für jede Alltagssituation die richtige Taktik parat haben.
- 3. Mit „Biss“ verhandeln:**
Kein Vertrösten und Abwimmeln mehr.

Zielgruppe

Fach- und Nachwuchskräfte im Einkauf, die erfolgreicher und leichter telefonieren möchten. Die Teilnehmer kommen aus allen Branchen und Unternehmensgrößen.

Termine 2019

Maximal 12 Teilnehmer!

11. April	Frankfurt
26. September	Bielefeld

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 45 oder einfach online unter **www.einkaeufer-akademie.de**

Zimmer zum Sonderpreis

In den Seminarhotels stehen Ihnen bis drei Wochen vor dem Seminartermin begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderpreisen zur Verfügung.

Bitte beziehen Sie sich nach der Seminaranmeldung bei der Zimmerreservierung auf die Veranstaltung der Einkäufer-Akademie.



Verhandlungen am Telefon im Einkauf

Der Referent



Führen Sie Telefonate immer mit „Biss“ von Anfang bis zum Ende.

Ihr Telefon-Verhandlungsexperte und Seminarleiter – Hans-Christian Seidel

100,- € Sonderrabatt

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen.

Ab zwei Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 100,- Euro pro Person.

Bitte sofort buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diesen lohnenden Praxistag für 590,- Euro + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Arbeitshilfen-Cloud-Zugang, das Mittagessen und die Pausenerfrischungen.

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.

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 45 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Der Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

Die Grundlagen beim Verhandeln am Telefon

- Die Grundlagen beim Telefonieren
- Die häufigsten Fehler beim Verhandeln
- Lohnt sich eine Verhandlung überhaupt?
- Was muss ich bei Hänchen am Telefon beachten?
- Wie verhandle ich souverän am Telefon?
- Die starken Worte am Telefon

09:45

Die Besonderheiten der Verhandlung am Telefon

- Unterschied zwischen der persönlichen und telefonischen Verhandlung
- Exkurs: Wann kann auf eine persönliche Verhandlung nicht verzichtet werden?
- Die Macht der Stimme und die gute Stimmung am Telefon
- Die Einwandbehandlung

10:15

Kaffeepause

10:30

Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

1. Das Verhandeln des Liefertermins

11:00

Die einzelnen Persönlichkeitstypen am Telefon –

Wie Sie mit dem dominanten, eloquenten, oberflächlichen, extrovertierten, zurückhaltenden und sparsamen Verkäufertyp effizient telefonieren

11:30

Die Gesprächsvorbereitung am Telefon –

Wie Sie ein Gespräch am Telefon wirksam vorbereiten und sich Ziele setzen

12:15

Die einzelnen Gesprächsarten am Telefon mit Argumentationsketten –

Wie Sie das Termin-, Reklamations-, Fach- und Preisgespräch erfolgreich führen

13:00

Mittagspause

14:00

Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

14:30

Die Verhandlungstaktiken am Telefon im Einkauf –

welche sachliche, situative, verschärfende, lösungsorientierte und psychologische Taktiken kann ich am Telefon anwenden?

15:30

Kaffeepause

15:45

Praxis: Rollenspiele mit Videoanalyse

3. Das Preisgespräch am Telefon

16:15

Die Nachbereitung der Telefonverhandlung

- Die Zusammenfassung des Gesprächs
- Das Follow-up
- Das Dranbleiben bei der Umsetzung

16:30

Abschließende Feedbackrunde und Zusammenfassung

17:00

Ende des Seminars

Sinnvolles Aufbau-Seminar

Das Know-how dieses Seminars erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesem Seminar:



Einkaufskosten spürbar senken

Seite 14

Vorzugs-Reservierung

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



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

Seminar-Titel Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen am Telefon

Ort	Datum
-----	-------

Teilnehmer

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.	

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

590 €

Telefontraining

1.180 €

3.490 €

Führungskräfte-Training

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



100 € Sonderrabatt. Bitte ankreuzen. Ab zwei Teilnehmern aus derselben Firma **reduziert sich der Seminarpreis um 100 €** pro Person.

Absender

Firma	
Branche	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
Datum/Unterschrift <input checked="" type="checkbox"/>	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	PLZ/Ort