



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

Fach-, Nachwuchs- und Führungskräfte sowie aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung aus allen Branchen und Unternehmensgrößen ...

... die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

Termine 2019

Maximal
12 Teilnehmer!

16. + 17. Oktober	Leipzig
13. + 14. November	Düsseldorf
04. + 05. Dezember	Frankfurt

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.

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

- ✓ 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-Seminar

- eine **über 150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ein **spezieller Fragenkatalog** für Jahresverhandlungen
- eine offene **Exceldatei zur Preisstrukturanalyse**
- eine **One-Page-only-Checkliste** mit allen durchgeführten Taktiken



Ihr Seminarleiter und Einkaufsexperte

Diplom-Betriebswirt Hans-Christian Seidel, international erfahrener und langjähriger Einkaufsleiter in verschiedenen Unternehmen und Branchen; seit vielen Jahren Seminarprofi.



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 diese beiden lohnenden Praxistage für 1.180,- 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

So punkten Sie in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

Die richtige mentale Einstellung für anspruchsvolle Preisverhandlungen

- Wie Sie sich mental mit einer starken Persönlichkeit optimal auf eine Verhandlung einstellen
- Warum Ihre erste Reaktion bei der Preisforderung oder Preiserhöhungsabwehr so wichtig ist?
- Pokern Sie nicht zu hoch
- Bleiben Sie souverän und artikulieren Sie Ihre Forderungen klar, ohne rüde zu werden und übernehmen Sie die Gesprächsführung

9:45

Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie die Ausgangslage analysieren

- Was will der Verkäufer?
- Was will ihre Firma?
- Welche Marktgesetze gibt es und was gibt es beim Produkt zu beachten?
- Wie Sie eine Zielhierarchie mit Plan B, Minimal- und Maximalziel, ZOPA als sichere Guideline einsetzen

10:30

Kaffee und Kommunikationspause

10:50

Unverzichtbare Werkzeuge, um die Verkäufer in Jahresgesprächen auszuhebeln

- Preiserhöhungen in Jahresgesprächen abwehren
- Angebote mit der TCO- und Nutzen-Analyse bewerten
- Wie Sie das Einkaufsschachbrett sinnvoll einsetzen

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Videoanalyse

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

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Die Auswahl der passenden und umsetzungsorientierten Verhandlungstaktiken

- Warum Teamverhandlungen effizienter sind
- Wie Sie den Verkäufer auf sachlicher Basis mit Fakten aushebeln
- Wie Sie die ZDF-Methode als Präsentationsmethode zur Untermauerung Ihrer Forderung einsetzen
- Wie Sie die Hand aufhalten

15:00

Kaffee und Kommunikationspause

15:20

Manipulationstechniken erkennen und abwehren

- Die Methoden psychologischen „Kriegsführung“ aushebeln
- Wie Sie geschickt den Angriff aufs Unterbewusstsein aushebeln oder anwenden
- Unfaire Angriffe: die Bedeutung des individuellen Empfindens

16:30

Ende des 1. Seminar-Tages

Seminar-Extras

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ein **spezieller Fragenkatalog** für Jahresverhandlungen
- eine **One-Page-only-Checkliste** mit allen durchgeführten Taktiken
- 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.



Zitat zum Seminar



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

Hans-Christian Seidel

Arbeitshilfen-Download

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserer geschützten Arbeitshilfen-Cloud für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minuten-schnelle nutzen.

Ihr Zertifikat

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

Seminarhotel

Das Praxis-Seminar findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 21 Tage vor dem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

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

Lieferantenleistungen weiter verbessern – Mehrwert schaffen

2. Tag

9:00

Die taktischen Waffen

- Wie Sie mit der Gegenforderung agieren
- Wie Sie das Tempo geschickt erhöhen oder mit einer leisen Stimme punkten
- Wie Sie Auszeiten und Vertagungen zu Ergebnisverbesserung nutzen

10:00

Die Taktiken des Verkäufers

- Wie der Verkäufer seine Preise verteidigt
- Verkäufer-Verhalten verstehen und gezielt gegensteuern
- Wie Sie die Abschlusstechniken des Verkäufers erkennen und gegensteuern

10:30

Kaffee und Kommunikationspause

10:50

Die Macht der Körpersprache und der Rhetorik

- Sprechen Sie klar und souverän
- Körperhaltung, Blickkontakt, Gestik, Mimik, Gang und nonverbale Signale
- Humor und Schlagfertigkeit sind ein mächtiges Werkzeug

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Videoanalyse

- Die häufigsten Verhandlungsfehler
- 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 konsensorientierten Taktiken

- Die Vor- und Nachteile der Win-Win-Situation
- Wie Sie die Interessen beachten und nicht auf Positionen verharren
- Wie Sie die Harvard-Methode geschickt als Lösungstechnik einsetzen

16:00

Ende des Praxis-Seminars

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Seite 20



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Seite 11



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Seite 35

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.

Vorzugs-Reservierung

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



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

Seminar-Titel Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten	
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:

1.180 € + MwSt.

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