



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 hereinfallen.

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!

20. + 21. März	Düsseldorf
10. + 11. April	Stuttgart
08. + 09. Mai	Bielefeld
15. + 16. Mai	Hamburg
22. + 23. Mai	München
25. + 26. September	Frankfurt
16. + 17. Oktober	München
13. + 14. November	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.

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 Kolleginnen/Kollegen) erlernt.

Das ist der harte Weg, diese alltägliche und doch sehr spezielle Kommunikations-Disziplin zu erlernen. Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weihet 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 Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen 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**
- den **großen Taktikleitfaden für Preisverhandlungen**
- **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen ...)
- praktische Fragenkataloge und **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**
- 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Procurement- und Seminarprofi, mit mehr als 35 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 15.000 Seminargästen seit 1993.



Der Referent



Ihr Einkaufsspezialist und Seminarleiter – Jens Holtmann

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**

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

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

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant zur „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
- 3 Verhandlungsphasen: 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 Truthen-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 extrem verstärken

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

10 Einkaufertaktiken, 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

Seminar-Extras

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- der großen **Taktik-Leitfaden speziell für Preisverhandlungen**
- 10 Praxis-Leitfäden (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen ...) für Ihren Einkaufsalltag
- praktische Fragenkataloge und **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.



Zitat zum Seminar



„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 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

Das Gespräch und den Verkäufer führen

2. Tag

9:00

Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung und 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 zweite Chance
- Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- Der Mund lügt häufig – der Körper nie.

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Argumentation und 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

- 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

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Praktische Lieferanten-Preisanalyse im Einkauf

Seite 17



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Seite 11



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

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Ort

Datum

Teilnehmer

Name

Vorname

Position

Abteilung

Telefon

Fax

E-Mail

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



Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach

PLZ/Ort