



## Ihr Vorsprung:

- 1. Schwierige Verhandlungen sicher meistern:**  
Mit den richtigen Techniken dennoch zum Erfolg gelangen.
- 2. Verhandlungstaktik & Co.:**  
Für jede Situation die richtige Taktik parat haben.
- 3. Verhandlungshoheit besitzen:**  
Mit mentaler Stärke und Souveränität agieren.

# Verhandeln im Grenzbereich im Einkauf

Wie Sie sich in schwierigen Einkaufs-Verhandlungen erfolgreich behaupten

## „Verhandeln können Sie immer!“

Jedes Geschäft ist grundsätzlich verhandelbar! Neben einem Spektrum an vielseitig einsetzbaren Taktiken ist es für eine souveräne Verhandlung unabdingbar und entscheidend, dass Sie stets die Gesprächsführung behalten. Hier sind auch die Aspekte der eigenen Persönlichkeit und der Körpersprache gefragt. Um den Verkäufer als Mensch einfacher zu bewerten, sind profunde Kenntnisse in der Persönlichkeitspsychologie ein Muss für jeden Topverhandler.

**Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!**

## Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ bereits einige Jahre Verhandlungspraxis haben.
- ✓ in aussichtslosen und schwierigen Verhandlungen dennoch zu einer Einigung gelangen müssen.
- ✓ knifflige Verhandlungen mit einer Riesenauswahl an einsetzbaren Taktiken führen wollen.
- ✓ Sie mit mentaler Stärke und Souveränität die Verhandlungshoheit innehaben wollen.
- ✓ aufbauend auf bisherigen Kursen Ihr Potential erweitern möchten.

## Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte im Einkauf aus allen Branchen und Unternehmensgrößen, die noch bessere Verhandlungsergebnisse erreichen möchten.

## Termine 2019

*Maximal 12 Teilnehmer!*

20. + 21. Februar	<b>Leipzig</b>
13. + 14. März	<b>Berlin</b>
18. + 19. September	<b>Bielefeld</b>
09. + 10. Oktober	<b>Stuttgart</b>

## Buchung

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

## 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 **120 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ➔ Kalkulationstabellen zur Preisstrukturanalyse
- ➔ Checkliste für starke Formulierungen
- ➔ Zugriff **auf die Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie**



## Ihr Seminarleiter und Verhandlungsexperte

Diplom-Betriebswirt (FH) **Hans-Christan 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.



## Der Referent



Ihr 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 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](http://www.einkaeufer-akademie.de)

# Verhandeln im Grenzbereich

Wie Sie sich in schwierigen Einkaufs-Verhandlungen erfolgreich behaupten

## 1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

### Seminarstart

- Begrüßung durch den Trainer
- Vorstellung der Teilnehmer mit Erwartungshaltung
- Einführung in die Thematik

9:15

### Die professionelle Vorbereitung der Einkaufsverhandlung

- Das „Einschwören“ auf besonders harte Verhandlungen
- Die systematische und mentale Vorbereitung der Verhandlung
- Das Erstellen der Zielhierarchie

10:00

### Aufbau von Gesprächssouveränität und Dominanz

- Seien Sie egoistisch mit Ihrer Zeit: Das Zeitlimit
- Sie sind der Chef in der Verhandlung: Das Zeigen der Macht
- Jetzt spreche ich: Die komplette Gesprächsführung liegt bei Ihnen
- Die Metakommunikation

10:30

Kaffeepause

10:45

### Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

12:30

Mittagspause

13:15

### Persönlichkeitspsychologie beim Verhandeln

- Die 5 verschiedenen Typen: Das Durchschauen der Persönlichkeit des Verkäufers
- Die aktiven Gegenmaßnahmen auf die Persönlichkeit des Verkäufers
- Wie nutzt der starke Verhandler einige Aspekte des „Psychopathen“?
- So enttarnen Sie den Lügner

14:00

### Der Anfang: Das Verhandeln mit Fakten

- Welche Daten liegen mir vor?
- Das Durchführen der Preisstrukturanalyse
- Die Macht der Präsentationsmethode

14:30

### Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

15:00

Kaffeepause

15:15

### 9 hilfreiche Taktiken für Einkaufsverhandlungen

- Das aktive Fordern
- Das Abwehren von Forderungen
- Die Tempoverschärfungen
- Das Drohen mit Abbruch und die Brinkmanship-Methode
- Die taktischen Auszeiten und Vertagungen
- Neutralisieren Sie den starken Verhandler
- Das Sidemeeting
- Zerschneiden Sie den roten Faden
- Das Aufzeigen der Ausstiegsszenarien

16:00

### Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

16:15

### Fortsetzung: Die situativen Taktiken

17:00

Ende des ersten Seminartages

### Seminar-Extras

- eine über **120 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- eine Checkliste für starke Formulierungen
- Kalkulationstabelle zur Preisstrukturanalyse

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.



## Zitat zum Seminar



„  
Verhandeln können Sie immer!  
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 Minutenschnelle 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](http://www.einkaeufer-akademie.de)

# Verhandeln im Grenzbereich

Wie Sie sich in schwierigen Einkaufs-Verhandlungen erfolgreich behaupten

## 2. Tag

8:30

### Begrüßung durch den Trainer

- kurzer Rückblick auf die Highlights des Vortages

8:45

### Die psychologischen Taktiken

- Die Vielzahl der psychologischen Waffen der Einkäufer
- Der Angriff auf das Unterbewusstsein
- Die Derrick-Methode

9:45

**Exkurs:** Gruppendiskussion und gemeinsame Herausarbeitung für das Problem: Verhandlung mit einem starken bis monopolähnlichen Lieferanten

10:15

Kaffeepause

10:30

### Besser im Team! Die verschiedenen Methoden der Teamverhandlungen

- Die diversen Methoden der Good-Guy-Bad-Guy-Methoden
- Achtung, der Chef ist auch noch da
- Die Abwandlung der Polizei-Methode: Die Überraschung durch einen neuen Einkäufer

11:30

### Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

12:30

Mittagspause

12:45

### Keine Kompromissakrobatik, aber ein Ergebnis muss her:

Die Methoden zur Einigung nach langer Verhandlung

- Präsentieren Sie den gegenwärtigen Stand mit der Präsentationsmethode
- Zeigen Sie das bestehende Delta
- Nutzen Sie Teilansätze der Harvard-Methode

14:00

Kaffeepause

14:15

### Praxis: Umsetzbare Rollenspiele mit Videoanalyse

15:00

### Umsetzbar für interkulturelles Verhandeln?

- Welche gezeigten Methoden passen?
- Welche gezeigten Methoden passen nicht?

15:30

### Der Abschluss

- Feedbackrunde in Bezug auf das Training
- Schlussbesprechung

16:00

Ende des zweiten Seminartages

## 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 <b>Verhandeln im Grenzbereich im Einkauf</b>	
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