



## Teufliche Verhandlungstaktiken und wie Sie himmlisch darauf reagieren

**Highlight:** Ein Profisportler im Extremklettern erzählt über die Methoden der Selbstmotivation

3 Stunden-Intensivseminar für Einkäufer, Führungskräfte im Einkauf und alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben. Nach dem Seminar werden Sie bewusster Verkäufertaktiken durchschauen, darauf reagieren und selbst anwenden können.

### Michael Schnitter



Bestieg 2005 mit Ski von China aus den 7.546 m hohen Berg Mustagh Ata im Himalaya. Der Extremsportler und Einkaufsmanager erzählt über seine Reise und die Methoden der Selbstmotivation, die jeder Einkäufer in schwierigen Verhandlungen nutzen kann.

### Matthias Grossmann



Der bekannte Einkaufstrainer zählt zu den Einkaufs-Verhandlungsexperten im deutschsprachigen Raum. Er ist Autor der Bücher „Einkauf leicht gemacht“ (3. Auflage), „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (3. Auflage) und des Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn!“.

### Finden Sie Ihren Wunschtermin:

In Hamburg am 28.01.2009

In Berlin am 09.02.2009

MGS

**Matthias Grossmann**

Der Einkaufsverhandlungs-Experte

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

# MGS-Abendseminar - Praxistraining ohne Arbeitszeitverlust

Stand: 11/2008



## Unsere Erfahrung – Ihr Nutzen

### Warum Sie teilnehmen sollten

Das Verhandeln mit gut geschulten Verkäufern ist nicht immer einfach – insbesondere in einem aktuell teilweise existierenden Verkäufermarkt: Preiserhöhungsforderungen aufgrund gestiegener Rohstoff-, Lohn- oder Energiekosten sind die Regel. Abhängigkeiten schränken die Verhandlungsmacht des Einkäufers ein.

Herausragende Verhandlungsergebnisse erzielen nur die Einkäufer, die fachlich sehr gut vorbereitet sind und die Motive und Taktiken der Verkäufer durchschauen. Oft unterschätzt ist die mentale Stärke, um selbstbewusst auch schwierige Situationen zu durchstehen.

In diesem Abendseminar lernen Sie einige „teuflische Taktiken“ kennen und erfahren, wie Sie souverän damit umgehen können.

### Seminarablauf

18.00 – 19.00 Uhr	Seminar
19.00 – 19.45 Uhr	Pause
19.45 – 20.45 Uhr	Seminar
20.45 – 21.00 Uhr	Pause
21.00 – 21.45 Uhr	Seminar

### Veranstaltungsorte

**28.01.2009 in Hamburg**  
Best Western Queens Hotel  
Mexikoring 1  
22297 Hamburg  
Tel.: 040/632 94-0  
www.best-western-queens-  
hotel-hamburg.de

**09.02.2009 in Berlin**  
Dämeritz Seehotel  
Kanalstrasse 38/39  
12589 Berlin Köpenick  
Tel.: 030/616 744-0  
www.daemeritzseehotel.de

### Highlight: Extremsportler-Motivation

- Über die eigenen Grenzen – Motivation beim Extrembergsteigen
- Ski-Expedition zum Mustagh Ata (7.546 m)
- Körperliche und psychische Vorbereitung
- Umgang mit kritischen und bedrohlichen Situationen

### Seminarprogramm

- Die mentale Einstellung als Fundament
- Finden Sie die wahren Interessen heraus!
- Klassische Einkäufertaktiken, wie Salami-Taktik, Ablenken, Fait Accompli, Wir-Gefühl, Beziehungsmanagement.
- Klassische Verkäufertaktiken, wie Ablenken, „Nein-sagen“, Mercedes-VW-Taktik.
- Beispiele für teuflische Taktiken und wie Sie damit umgehen können:
- Good Guy – Bad Guy
- „Entweder...oder...“
- Die Fotomodell-Taktik
- „Mach ihn mürbe“
- Links antäuschen – rechts vorbeigehen
- Verbalattacken
- Menschliche Schwächen nutzen
- Es ist ein Spiel - bleiben Sie cool!
- Ihr Verhaltensfundament

### Teilnahmegebühr: € 149,- zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind die Arbeitsunterlagen und ein Snack enthalten. Unsere Rechnung ist zahlbar nach Erhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn. Bei Stornierung bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 30,- pro Teilnehmer fällig. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen ist die volle Gebühr fällig. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer benannt werden.

## Achtung Preisvorteil! Bei jeweils 4 Anmeldungen ist ein Teilnehmer frei. Anmeldung - per Fax unter 06021/448-517

Zum Abendseminar melden wir an: (Bitte Vor- und Zuname und Seminartermin angeben)

----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Firma: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Straße: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- PLZ/Ort: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Tel., Fax, E-Mail: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Datum, Unterschrift und Stempel -----