



Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg

Preisverhandlungen im Einkauf selbstbewusst führen
2 + 2 Tage Stufenseminar mit Abschluss-Diplom

Preiserhöhungen selbstbewusst abwehren

- Mit der richtigen Vorbereitung punkten
- Gegenkalkulationen fundiert erstellen
- Abwehrschreiben clever formulieren

Strategische Vorgehensweise in der Verhandlung

- Die Schritte der Zielerreichung & Motivforschung
- Harvard-Prinzip und Nutzenargumentation
- Körpersprache beobachten und wirkungsvoll einsetzen

Verhandlungstechniken

- Einwände schlagfertig beantworten
- Mit gezielten Fragetechniken beindrucken
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Auch Monopolisten haben ihre Grenzen
- Wie Sie teuflische Taktiken entlarven
- Von Hochleistungssportlern lernen

Finden Sie Ihren Wunschtermin:

Stuttgart: 17./18.06.2010 + 15./16.07.2010

Köln: 24./25.11.2010 + 14./15.12.2010

Stimmen zum Seminar:

„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“

Johannes Schuh,
VAMED Engineering GmbH & Co KG

„Gute Tipps, die sicher in die Praxis umgesetzt werden können.“

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

„Besonders gefallen hat mir die Vorbereitung auf Verhandlungen, die Verhandlungstaktiken und Ihre Hintergrundinformationen.“

Werner Olbrisch, SABO Maschinenfabrik GmbH

„Ein Monopolist unter den Vortragenden - brilliant und praxisnah.“

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“

Q. Weber, Löns-Apotheke

100 % Praxisbezug:

Überwiegendes Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.

MGS

Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen



www.einkaufstraining.de

Leitfaden zur Verhandlungsführung im Einkauf



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Verhandlungsführung bei austauschbaren Produkten und viel Wettbewerb ist nicht schwer. Doch was tun bei Abhängigkeiten, bis hin zu monopolistischen Situationen?

In diesem Seminar werden anhand von Praxisfällen aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer Lösungen erarbeitet und trainiert.

Die Trainer werden ihre Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit vielen Unternehmen einfließen lassen: Von der Zielsetzung, über die richtige Strategie und Argumentation, bis hin zur Entwicklung eines starken Selbstbewusstseins.

Ihr Mehrwert

Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:

Die Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen in Jahresgesprächen und zur Abwehr von Preiserhöhungen erfolgreich anwenden.

Sie erhalten aktuelles Know-how zur Verhandlungsführung lebendig und abwechslungsreich vermittelt.

In zahlreichen Übungen wird das Wissen trainiert, um den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen zu festigen.

Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.

Zielgruppe

Diese Stufen-seminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben. Die maximale Teilnehmeranzahl beträgt 12 Personen.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als spannend, lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

Matthias Grossmann



Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 20jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. Als Coach konnte er in Einkaufsprojekten für Kunden Einsparungen von mehr als 250.000 EUR erzielen.

In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López (General Motors).

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers "Einkauf leicht gemacht" (3. Auflage) sowie

des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (3. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studententwerk, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, SAP, Schott, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland.

Waldemar Matlok



Diplombetriebswirt mit jahrelanger Erfahrung in leitenden Positionen in Einkauf und Logistik verschiedener Unternehmen.

Er verfügt über Erfahrungen in Großkonzernen und im Mittelstand und hat bei seiner aktuellen Aufgabe sowohl den Projekt- als auch Serieneinkauf zu verantworten. Sein Seminarstil ist geprägt von umfangreichem Praxis-Know-how.

Leitfaden zur Verhandlungsführung im Einkauf



Die Inhalte

Tag 1: Basistraining

- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
 - Setzen Sie Prioritäten! ABC-Analyse der Lieferanten
 - Prüfen Sie Ihre Selbstmotivation!
 - Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
 - Beschaffen Sie sich alle nützlichen Informationen
 - Übung: Nachkalkulation bei Kostenänderungen
 - Kennzahlen und Quellenverzeichnisse
 - Der Einstieg in die Verhandlung & Small Talk
 - Muster eines Antwortschreibens zur Preisabwehr
 - Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel! SMART-Formel & Co.
 - Was Sie von HÄGAR lernen können
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

Tag 2: Basistraining

- Finden Sie Motive heraus, statt Positionen zu verteidigen
 - Welche Gemeinsamkeiten gibt es?
 - Verhandlungsmasse ausbauen & Reziprozität
 - Grundsätzliches zur Argumentation
 - Analytisches Zuhören, nicht nur ausreden lassen!
 - Übung: Einwände des Verkäufers behandeln
 - Zeigen Sie dem Verkäufer Nutzen auf!
 - Übung: Zuckerbrot & Peitsche
 - Fragetechniken gezielt anwenden
 - Die zwei Arten der Implikation „102“
 - Körpersprache beobachten und gezielt einsetzen
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Tag 3: Aufbautraining

- Wiederholung der Schwerpunkte des Basisseminars und Feedback zu durchgeführten Verhandlungen
 - Entwickeln Sie Ihre Verhandlungsstrategie!
 - Verhandlungsstrategie: Beispiele
 - Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
 - Salami, Ablenken, Rückzieher, Fait Accompli, ...
 - Tricks der Verkäufer, um ins Geschäft zu kommen
 - Die fünf Schritte der Verkaufsabschlusses
 - Teufliche Verhandlungstaktiken entlarven
 - Gefahr und Nutzen eines Beziehungsmanagements
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Tag 4: Aufbautraining

- Mentale Vorbereitung und schwierige Gesprächspartner
 - Strategische Lösungen bei Abhängigkeiten/Monopolen
 - Drei Wege um aus einer Sackgasse zu kommen
 - Die 7 Schritte des Ankersetzens (NLP)
 - Was Sie von Charlie Brown lernen können
 - Umgang mit Stress und Killerphrasen
 - Übung: Verhaltensfundament in schwierigen Situationen
 - Wie sich Top-Verkäufer von Verkäufern unterscheiden
 - Wie sich Top-Einkäufer von Einkäufern unterscheiden
 - Übung: Der heiße Stuhl
 - Abschlussphase, Nachbereitung & SWISH-Technik
-
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
 - **Rollenspiele: Verhandlungstechnik**

Seminarzeiten

Jeweils am ersten Tag:

- Ab 09.00 Uhr Begrüßungskaffee mit Snack
- 09.45 Uhr - 12.30 Uhr Seminar
- 12.30 Uhr - 14.00 Uhr Mittagspause
- 14.00 Uhr - 16.00 Uhr Seminar
- 16.00 Uhr - 16.30 Uhr Kaffeepause
- 16.30 Uhr - 18.00 Uhr Seminar

Jeweils am zweiten Tag:

- 08.30 Uhr - 10.00 Uhr Seminar
- 10.00 Uhr - 10.20 Uhr Kaffeepause
- 10.20 Uhr - 12.30 Uhr Seminar
- 12.30 Uhr - 13.45 Uhr Mittagspause
- 13.45 Uhr - 15.15 Uhr Seminar
- 15.15 Uhr - 15.30 Uhr Kaffeepause
- 15.30 Uhr - 16.30 Uhr Seminar

Leitfaden zur Verhandlungsführung im Einkauf



Der Ablauf

Veranstaltungsorte und Termine

	Stufe I	Stufe II
Stuttgart	17./18.06.10	15./16.07.10
Köln	24./25.11.10	14./15.12.10

Tagungshotel in Stuttgart

Rappenhof
Rappenhofweg 1, 74189 Weinsberg
Telefon: 07134/5190
www.rappenhof.de

Tagungshotel in Köln

Lindner Aktiv Hotel
Bövingen 129, 53804 Much / Bergisches Land
Tel.: 02245/608-0
www.lindner.de

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

So melden Sie sich an

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie können sich auch online auf unserer Website www.einkaufstraining.de anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.840,- (nur 460,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10 % Rabatt, ab drei Teilnehmern 15 % Rabatt auf den Gesamtbetrag. Senden Sie vier Mitarbeiter, ist der vierte Teilnehmer kostenlos dabei. Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Verhandlungstrainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Die Gebühr für die Teilnahme nur am Basistraining beträgt € 990,- zzgl. MwSt.

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ und die CD „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf!“



Anmeldung - per Fax an +49 (0) 6021 / 58380-20

- Hiermit melden wir _____ Personen zum Seminar in Stuttgart Köln an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Einkauf leicht gemacht“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl. MwSt.*
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl. MwSt.*
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ auf CD zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.*

Firma: _____

1. _____
Vor- und Zuname, E-Mail

2. _____ **- 10%**
Vor- und Zuname, E-Mail

3. _____ **- 15%**
Vor- und Zuname, E-Mail

4. _____ **gratis**
Vor- und Zuname, E-Mail

Straße: PLZ/Ort:

Tel./Fax. E-Mail:

Datum, Unterschrift und Stempel

* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

www.einkaufstraining.de