

# Wie „tickt“ ein Top-Einkäufer?

## Ein Seminar für Verkäufer durch die Brille des Einkaufs

---

<b>Beschreibung</b>	Preisverhandlungen zu führen gehört zur täglichen Praxis eines Verkäufers. Doch kennt er auch die Methoden, die professionelle Einkäufer im Verhandlungsgespräch anwenden? Wenn nein, dann sind unnötige Zugeständnisse vorprogrammiert!
<b>Zielgruppe</b>	Geschäftsführer/innen, Verkaufsleiter/innen, Verkäufer/innen, Mitarbeiter/innen die Verhandlungen mit Einkäufern führen.
<b>Zielsetzung</b>	Durch die Brille des Einkaufs erhalten Sie zahlreiche Praxis-Impulse wie Sie Ihre Preisverhandlungen mit Kunden noch erfolgreicher führen können.
<b>Ablauf/Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– Den Einkäufer besser verstehen: Spannungsfeld eines Einkäufers</li><li>– Strategische Tipps für Verkäufer aus Sicht des Einkäufers</li><li>– Wie sich erfolgreiche Einkäufer auf Preisverhandlungen vorbereiten</li><li>– Fachliche Vorbereitung: BMF, Global Sourcing, Übung: Preisanalyse</li><li>– Psychologische Vorbereitung: Ziel, Argumentation, Strategie, Taktik</li><li>– Falldiskussion - Rollenspiel - Feedback</li><li>– Im Feedback zum Rollenspiel erhalten Sie Argumentationshilfen und Empfehlungen zur Optimierung ihrer Verhandlungstechnik</li></ul>
<b>Ort/Termin</b>	<b>Frankfurt</b> <b>25.06.19, 9.30 – 17.00 Uhr</b>
<b>Gebühr</b>	590,- EUR zzgl. MwSt. (inkl. Mappe, Buch und Verpflegung). Rabatte: Ab 2 Teilnehmer Ihres Unternehmens 10 % Rabatt, ab drei 15 % und ab vier 20 %. Die AGB finden Sie unter <a href="http://www.einkaufstraining.de/agb/">www.einkaufstraining.de/agb/</a>

---

### Anmeldung per Fax an +49 (0) 6103 / 310489-08

Hiermit melden wir \_\_\_\_ Personen für den  25.06.19 (Frankfurt) an.

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Vor- u. Nachname des Bestellers: \_\_\_\_\_

Telefon u. E-Mail des Bestellers: \_\_\_\_\_

Datum, Stempel, Unterschrift: \_\_\_\_\_