



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 2017

Maximal 12 Teilnehmer!

15. + 16. Februar	Düsseldorf
22. + 23. März	Hamburg
03. + 04. Mai	Bielefeld
17. + 18. Mai	München
27. + 28. September	Frankfurt
18. + 19. Oktober	München
15. + 16. November	Bielefeld

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 28 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

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 Kollegen/Kolleginnen) 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 mit Hilfe 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-Workshop

- ➔ 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 30 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 14.000 Seminargästen seit 1993.



Der Referent



Ihr Einkaufsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

Geld-zurück-Garantie

Genauere Garantiebedingungen unter www.einkaeufer-akademie.de oder auf Seite 28 (Buchungsformular).

Sie können also nur gewinnen.

Seminarpreis

Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 1.180,- € + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Arbeitshilfen-Cloud-Zugang, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

€ 100,- Sonderrabatt

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen.

Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 100,- € pro Person.

Bitte sofort buchen und sparen!

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 28 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 Workshop-Unterlagen

9:00

Workshopstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

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

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant in die „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

Workshop-Extras

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



Zitat zum Workshop



„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-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues gewinnbringendes Einkaufs-Knowhow dokumentiert.

Seminarhotel

Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu Sonderkonditionen buchen (Stichwort „Einkäufer-Akademie“).

Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 28 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Das Gespräch und den Verkäufer führen

2. Tag

9:00

Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung & 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 2. Chance
- Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- Der Mund lügt häufig – der Körper nie.

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Argumentation & 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 Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Neu im Einkauf

Seite 29



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Seite 8



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Seite 23

Fax-Anmeldung: 05202 15 81 28

Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Seminar-Titel Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten	
Ort	Datum

Teilnehmer 1

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.	

Teilnehmer 2


gleiches Seminar · gleicher Termin · gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.	

Teilnehmer 3

gleiches Seminar · gleicher Termin · gleichzeitige Buchung

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.	

Firma	
Branche	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
Datum/Unterschrift 	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	PLZ/Ort

GP1/2017

Wir freuen uns, Sie als Gast
willkommen zu heißen

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung.

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr von 1.180,- € zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 10 Tage vor Veranstaltungsbeginn. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 100,- € pro Person. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Workshopbuch, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen des neuen Jahresprogramms verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die Einkäufer-Akademie, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 175,- Euro zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Garantiebedingungen

Der Teilnehmer muss in der ersten Kaffeepause (ungefähr nach 1,5 Stunden) dem Referenten mitteilen, dass er die Geld-zurück-Garantie nutzen will. Der Teilnehmer muss den Workshop noch in der Kaffeepause verlassen. Eine bereits bezahlte Teilnahmegebühr wird abzüglich einer Bearbeitungspauschale von 175 € netto erstattet. Reisekosten (Anfahrt, Übernachtung etc.) werden nicht erstattet. Buchungen mit Bildungsschecks sind von der Geld-zurück-Garantie ausgeschlossen.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der Einkäufer-Akademie und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der Einkäufer-Akademie, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten