



Ihr Vorsprung:

- 1. Gesprächsführung übernehmen:**
Lenken Sie Jahresverhandlungen in die von Ihnen gewünschte Richtung.
- 2. Die Taktik-Toolbox:**
Wertvolle Techniken verschaffen Ihnen klare Vorteile.
- 3. Verhandlungs-Aikido:**
Den Schwung des Gegenübers ausnutzen.

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!

10. + 11. Mai **Bielefeld**
15. + 16. November **Stuttgart**

Buchung

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

Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Verhandeln Sie mit noch mehr „Biss“ und Taktik

Jetzt die Weichen stellen – niedrigere Preise durchsetzen!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den großen und wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen besonderen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf der eigenen Gewinn- und Kostenseite durch. **Die Kunst des Verhandeln zu beherrschen, ist eine unverzichtbare Schlüsselqualifikation für jeden Einkäufer.**

Alle Vorgaben, Ziele, Pläne und Aktionen zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, den Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen. **Professionell zu verhandeln kann jeder lernen.** Durch gute Vorbereitung und den Einsatz praxiserprobter Verhandlungs-Strategien/-Tools haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn. Verhandlungs-Spezialist Hans-Christian Seidel weiht 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 ...

- ✓ Lieferanten aktiv und offensiv fordern müssen.
- ✓ praxiserprobte Taktiken für Preisgespräche einsetzen wollen.
- ✓ Freude daran haben die Taktiken der Verkäufer zu durchschauen.
- ✓ überzeugend und betriebswirtschaftlich korrekt argumentieren möchten.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mit Hilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen 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**
- ➔ ein **spezieller Fragenkatalog** für Jahresverhandlungen
- ➔ eine offene **Exceldatei zur Preisstrukturanalyse**
- ➔ eine **One-Page-only-Checkliste** mit allen durchgeführten Taktiken



Ihr Workshopleiter und Einkaufsexperte

Diplom-Betriebswirt Hans-Christian Seidel, international erfahrener und langjähriger Einkaufsleiter in verschiedenen Unternehmen und Branchen. Seit vielen Jahren Seminarprofi.



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

So punkten Sie in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00

Workshopstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

Die richtige mentale Einstellung für anspruchsvolle Preisverhandlungen

- Wie Sie die volle Kraft und Wirkung Ihrer Persönlichkeit ausspielen
- „Pokern“ ist unnötig: Wie Sie immer bei der Wahrheit bleiben ohne zu viel zu verraten
- Wieso rüde Verhandlungsstile (z. B. „drücken bis Blut kommt“) so schädlich und gefährlich sind

9:45

Das Verhandlungs-Konzept VGA:

Gespräche schnell und professionell vorbereiten

- 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

Klein-Gruppenarbeiten:

- Wie muss die Einladung zur Verhandlung an den Lieferanten aussehen?
- Wie kann das Jahresgespräch kreativ und überraschend gestartet werden?
- Wie sehen professionelle Präsentationsunterlagen aus?

11:30

Verhandlungs- Simulation mit Videoanalyse

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Verhandlungstaktik: Das Drehbuch speziell für Jahresverhandlungen

- Forderungen richtig inszenieren und präsentieren
- Rückzugs-Szenarien richtig vorbereiten und durchführen
- Wie Sie wirklich hart aber absolut fair verhandeln
- Das richtige Verhalten bei festgefahrenen Preisverhandlungen

15:00

Kaffee und Kommunikationspause

15:20

Manipulationstechniken erkennen und abwehren

- Die Methoden psychologischen „Kriegsführung“ aushebeln
- Unfaire Angriffe: Die Bedeutung des individuellen Empfindens
- Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr

16:30

Ende des 1. Workshop-Tages

Workshop-Extras

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ein **spezieller Fragenkatalog** für Jahresverhandlungen
- eine **One-Page-only-Checkliste** mit allen durchgeführten Taktiken
- 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Zitat zum Workshop



„*Das ganze Leben ist eine einzige, große Verhandlung!*“

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 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

Lieferantenleistungen weiter verbessern – Mehrwert schaffen

2. Tag

9:00

Verhandlungs-Aikido:

- Lassen Sie Angriffe und taktische Manöver des Verkäufers ins Leere laufen
- Fokussieren Sie sich auf Ihre Ziele, nicht auf Positionen und Personen
- Nutzen Sie die Macht des Schweigens (an den richtigen Stellen)

10:00

Souverän und sicher im wirtschaftlichen Spannungsfeld agieren

- Was will der Verkäufer?
- Was will Ihre Firma?
- Die ungeschriebenen Spielregeln und Marktgesetze jeder Verhandlung

10:30

Kaffee und Kommunikationspause

10:50

Der gekonnte Einsatz rhetorischer Wirkungsmittel

- Klar und einfach sprechen, Bilder „malen“ und Geschichten erzählen
- Körperhaltung, Blickkontakt, Gestik und Mimik
- Humor ist ein mächtiges Werkzeug

10:50

Verhandlungs- Simulation mit Videoanalyse

- Die häufigsten Verhandlungsfehler
- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Toolbox: Der Feinschliff für typische Verhandlungssituationen

- konsequent NEIN-sagen
- Die Kunst des Taktierens
- Das geschickte Fragen
- Aktiv zuhören und überzeugend argumentieren

15:00

Kaffee und Kommunikationspause

15:20

Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der psychologischen Forschung

- Wie wir das Bewusstsein der anderen beeinflussen können
- Verkäufer-Verhalten verstehen und gezielt steuern
- Der gewaltige „emotionale Strudel“ und dessen Folgen für das Ergebnis

16:00

Ende des Praxis-Workshops

Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Seite 17



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 Erfolgreiche Jahresgespräche 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