



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Agil Verhandeln als Einkäufer

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Tag 1

Souverän Auftreten im Verhandlungspoker

So steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg als Einkäufer

Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien

Tag 2

Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

Agiler Umgang mit den Tricks der Sales-Profis

Agil Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

- ✓ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen
- ✓ S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings
- ✓ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele
- ✓ S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern - bessere Einkaufspreise erzielen
- ✓ S&P Test: Wie gut sind Sie auf die Preisverhandlung vorbereitet?

Termine:

24.- 25.09.2020

Köln & Stuttgart

05.- 06.11.2020

München & Frankfurt

26.-27.11.2020

Hamburg & Köln

10.-11.12.2020

Berlin & München

Preis:

980,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und Snacks
in den Pausen

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.00 Uhr **Souverän Auftreten im Verhandlungspoker**



Verhandeln mit Engpass-Lieferanten

- > Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend verhandeln
- > Zielführende Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Lieferantengespräche
- > Gewinnen Sie Sicherheit – Techniken zur wirkungsvollen Argumentation
- > Wie groß ist Ihre Verhandlungsmacht? Einsatz der richtigen Basis-Strategie im Verhandlungspoker

*Die Teilnehmer erhalten:
+ S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen*

12.00 Uhr – 15.30 Uhr **So steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg als Einkäufer**



Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Einkauf festlegen und durchsetzen
- > Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- > Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten
- > Durch konstruktiven Dialog den Lieferanten zum Partner machen
- > Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten
- > Composite Benchmarking – neue Chancen im Einkauf

*Die Teilnehmer erhalten:
+ S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Lust statt Last – Gewinnbringende Verhandlungsstrategien**



Hart Verhandeln als Einkäufer

- > Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
- > Wer fragt der führt: Fragetechniken richtig einsetzen
- > Emotionen nutzen: positive und negative Manipulation einsetzen
- > Strategie und Taktik: Den Verhandlungspartner kennen – die eigenen Ziele im Blick behalten
- > Sachorientiertes Verhandeln mit dem Harvard-Konzept
- > Die 5 besten Verhandlungstechniken

Die Teilnehmer erhalten:

+ Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr

Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

- > Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: die richtige Verhandlungsstrategie finden
- > Mit richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > Überraschungen einbauen: 3 wirkungsvolle Möglichkeiten
- > Emotionen nutzen: positive und negative Manipulation einsetzen
- > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken geschickt einsetzen
- > Sachorientiertes Verhandeln mit dem Harvard-Konzept

Die Teilnehmer erhalten S&P Checklisten und S&P Tests:

+ *S&P Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen*

+ *Sofortmaßnahmen im Einkauf zum sicheren Erreichen der persönlichen Ziele*


11.30 Uhr – 13.00 Uhr

Agiler Umgang mit den Tricks der Sales-Profis

- > Typische Einwände erkennen und für sich nutzen
- > Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke sollten Sie besser verzichten?
- > Psychologische Strategien der Verkäufer-Seite kennen
- > Den „toten Punkt“ überschreiten – Zugeständnisse an der richtigen Stelle
- > Überraschungseffekt – Klassische „Verkäufertricks“ durchbrechen
- > Mit dem MESO-Konzept „Win-Win-Situationen“ schaffen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests

+ *S&P Checklisten zum Vermeiden von Einkaufs-Fallen*



Verkäufer
zum Partner
machen

Programm

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Agil Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

> Verhandlungsstrategie für

- Engpass-Lieferanten,
- Hebel-Lieferanten und
- Strategische Partner

> Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?

> Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln

> Composite Benchmarking: Kombinieren Sie die besten Vorschläge

> Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ *S&P Checklisten zum Erkennen von Schwachstellen im Einkauf*

+ *S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen*

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capital
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de



Schon gewusst? Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Controlling für Einkaufsleiter**
Die wichtigsten Basics in nur 2 Tagen
- > **Führen als Einkaufsleiter**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **Erfolgreiche Verhandlungen maximieren den Gewinn**
Verhandlungstechniken und Verhandlungspsychologie

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Agil Verhandeln als Einkäufer

Seminarpreis: 980,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H03

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

24.- 25.09.2020 Köln Stuttgart

05.- 06.11.2020 Frankfurt München

26.- 27.11.2020 Köln Hamburg

10.-11.12.2020 Berlin München

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Telefon / Persönlicher Kontakt

Persönliches Anschreiben

ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!

Service 
089/452 429 70-100