



Online Schulung

Einkauf: Agilität gewinnbringend nutzen

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Führungskräfte aus dem Einkauf.
- Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf, technischer Leiter

Ihr Nutzen:

Agile Verhandlungsstrategien
für
Profi-Einkäufer

Agiler Umgang mit den Tricks
der
Sales-Profis

Agil Verhandeln mit
übermächtigen
Lieferanten

Preis:

490,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF

Ihr Vorsprung:

**Jeder Teilnehmer erhält mit dem
Seminar folgende S&P-Produkte:**

+ S&P Check zum Erkennen von
Schwachstellen im Einkauf

+ S&P Check zum Vermeiden von
Einkaufs-Fallen

+ Sofortmaßnahmen im Einkauf
zum sicheren Erreichen der
persönlichen Ziele

+ S&P Test: Sicherer Umgang
mit Manipulationen

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich
Verhandeln in schwierigen
Situationen

+ S&P Test : Eigene
Kommunikationsstärken
einschätzen

Termine:

29.05.2020

Online Schulung

10.07.2020

Online Schulung

17.07.2020

Online Schulung

25.09.2020

Online Schulung

06.11.2020

Online Schulung

27.11.2020

Online Schulung

11.12.2020

Online Schulung

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

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*

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Pause**



Verkäufer
zum Partner
machen

Programm

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 Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Leistungsangebot zum Thema Preismanagement:

- > Pricing- Workshops
- > Pricingstrategien & Pricingprozesse
- > Preismodelle & Preisdifferenzierung
- > Preistrainings Inhouse
- > Vertriebstraining: Preisverhandlungen

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:

- > **Kompetent im Einkauf**
Einkaufsziele sicher erreichen
- > **Führung im Einkauf**
Führungsimpulse für erfahrene Einkäufer
- > **Word, Excel & Co. im Einkauf**
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

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

Einkauf: Agilität gewinnbringend nutzen

Seminarpreis: 490,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H02

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

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

- 29.05.2020 Online Schulung
- 10.07.2020 Online Schulung
- 17.07.2020 Online Schulung
- 25.09.2020 Online Schulung
- 06.11.2020 Online Schulung
- 27.11.2020 Online Schulung
- 11.12.2020 Online Schulung

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

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!