



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

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Gewinn maximieren durch agile Verhandlungsführung

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

Ihr Vorsprung:

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

+ 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:

25.09.2020

Köln & Stuttgart

06.11.2020

München & Frankfurt

27.11.2020

Hamburg & Köln

11.12.2020

Berlin & München

Preis:

590,- €

Zzgl. 19% MwSt.

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

Programm

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 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: Preisverhandlung

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

Agile Verhandlungen maximieren den Gewinn!

Seminarpreis: 590,- € 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):

25.09.2020 Köln

Stuttgart

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

06.11.2020 München

Frankfurt

27.11.2020 Hamburg

Köln

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

11.12.2020 Berlin

München

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!