

LIEFERANTENMONOPOLE AUFBRECHEN UND VERMEIDEN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Fühlen Sie sich von sogenannten „Monopolisten“ unter Ihren Lieferanten auch in „Geiselnhaft“ genommen? Oder leiden Sie schon am „Stockholm Syndrom“? Ärgern Sie sich auch, dass sich diese oft „auf das hohe Ross setzen“ und Ihnen die Konditionen diktieren? Sind Sie es auch satt regelmäßige Preiserhöhungen und schlechte Lieferleistungen akzeptieren zu müssen? Würden Sie nicht lieber die Monopolisten dazu bewegen auf Ihre Argumente einzugehen, um Preisreduzierungen zu erzielen, die Termintreue oder die Produktqualität zu verbessern?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, machbare Strategien und Methoden wie „Monopolisten“ unter den Lieferanten aufgebrochen werden können, wie man sie von vornherein vermeidet und wie man in Verhandlungen mit ihnen seine Ziele durchsetzt.

WESENTLICHE INHALTE

Lieferantenmonopole: Ein selbst geschaffener Mythos oder unvermeidbar?

- Ursachen von Lieferantenmonopolen und wie man sie vermeidet.
- Grade der Monopolisierung von Lieferanten & Handlungsalternativen.
- Umgang mit Monopolisten: Drohungen und Druck, Resignation oder partnerschaftliche Zusammenarbeit? Welche Methode bringt was?

Strategien und Methoden zum Abbau von Lieferantenmonopolen

- Wie gegen den Aufbau künstlicher Monopole vorgebeugt werden kann.
- Strategische und taktische Handlungsalternativen zum Umgang mit echten und künstlichen Monopolen.
- Die Verursacher künstlicher Monopole im Unternehmen: Wer sind sie? Wie erkennt man sie? Wie gewinnt man deren Unterstützung?
- Die „Mäuschen-Strategie“: Wie künstliche Monopole eliminiert werden ohne die Versorgungssicherheit zu gefährden.
- Ausschreibungs- und Vergabestrategien zum Knacken von Monopolen.
- Abschätzung der Kosten zur Auflösung von Lieferantenmonopolen.
- Wenn Ihr Kunde Lieferanten vorgibt oder sich querstellt: Gesprächsstrategien und Methoden zur Gewinnung von dessen Unterstützung.

Erfolgreich verhandeln mit Monopolisten: Illusion oder Chance?

- Mentale und psychologische Voraussetzungen.
- Wie generiere ich Interesse bei dem Monopolisten, sich meinen Zielen anzuschließen: Wie Sie die Interessen des Monopolisten identifizieren und diese gezielt ansprechen, damit er seine Blockadehaltung aufgibt.
- Vier Erfolgsstrategien, um von Monopolisten Zugeständnisse zu erhalten: Welche es sind, wie und wann Sie sie einsetzen können.
- Den Monopolisten „durchleuchten“: Welche Bilanz- und GuV-Kennzahlen Sie benötigen, um publizitätspflichtige Monopolisten mit ihren eigenen Zahlen zu schlagen.
- Die Lieferantenbewertung als Angriffsinstrument.
- Wer sollte mit am Tisch sitzen: Warum die Rollenverteilung in Verhandlungen mit Monopolisten entscheidend ist.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Fragetaktiken die Verhandlung führen, den Monopolisten in die Defensive bringen und hierdurch Zugeständnisse erzielen.
- Wie Sie typische Einwände der Monopolisten gezielt entkräften.
- Wenn Sie schon pokern, dann aber richtig: Psychologische Tricks und Kniffe, die zum Erfolg beitragen und Ihre Glaubwürdigkeit erhöhen.
- Welche Fehler Sie in Verhandlungen mit Monopolisten vermeiden sollten.
- CHECKLISTE: Strategische Verhandlungsvorbereitung mit Monopolisten.
- CHECKLISTE: Kennzahlen zur Verhandlung mit Monopolisten.
- PAXISBEISPIELE: Erfolgreiche Verhandlungen mit Monopolisten.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, Einkaufsgruppenleiter,
Leiter strategischer Einkauf, Geschäftsführer.

METHODIK

Best-Practice Lerninhalte, moderierte Diskussionen, Einzel- und
Gruppenübungen, Reflexion von Praxisbeispielen der Teilnehmer.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse des Einkaufs

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie.

Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier ein eigenes Unternehmen, das Industrieunternehmen dabei unterstützt Prozesse im Einkauf zu optimieren, die Qualifikation der Einkaufsmitarbeiter zu erhöhen, den Einkauf im Unternehmen besser zu vernetzen, um zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und sie ergebniswirksam umzusetzen. Darüber hinaus ist der Unternehmensberater und Managementtrainer ein kompetenter Ansprechpartner in Führungs- und Verkaufsfragen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Auf Grund seiner Beratungstätigkeit sowie seiner langjährigen Linienerfahrung in Branchen mit hohen Kundenanforderungen und diffizilen Vergabeprozessen, weiß Herr Roithmeier, wie auch in einem Einkauf mit sehr hohen Lieferanten-, Qualitäts-, Technologie- und Logistikanforderungen erfolgreiche Beschaffungsstrategien umgesetzt und ergebniswirksame Einsparungen deutlich gesteigert werden. Er ist ein exzellenter Kenner sowohl des Serien- als auch des Projekteinkaufs.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Eine dringende Empfehlung - auch für Einkaufsprofis.“

„Man kann gegen Monopolisten doch punkten! Hervorragende Strategien!“

„Sich gegen Monopolisten durchsetzen? Unmöglich, hätte ich vor diesem Training gesagt. Spitze!“

„Für Industrieinkäufer ein „Muss“!“

„Sehr praxisorientiert, fundiert und systematisch.“

„Hervorragende Kombination aus Theorie und Praxis.“

„Sehr empfehlenswert und informativ sowie absolut praxisbezogen.“