

PROFESSIONELL VERHANDELN MIT DIENSTLEISTERN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Haben Sie es auch satt, ständig von Ihren Dienstleistern zu hören „Ich kann im Preis nichts mehr machen, sonst verdiene ich nichts mehr“? Ärgern Sie sich schon zu lange über zu hohe Nebenkosten? Sehen Sie auch keine Möglichkeit mit einem Dienstleister zu verhandeln, wenn die Fachabteilung bereits den mündlichen Zuschlag erteilt hat? Würden Sie nicht mal gerne eine Verhandlung mit Dienstleistern mit dem Gefühl abschließen, eine faire Vereinbarung erzielt zu haben und nicht wieder „über den Tisch gezogen worden zu sein“?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis Verhandlungen mit Dienstleistern vorbereiten und durchführen und dabei Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich erzielen.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung von Verhandlungen mit Dienstleistern

- Selbstassessment: Wie gut können Sie bereits verhandeln?
- Besonderheiten und Erfolgsfaktoren in Dienstleistungsverhandlungen.
- Wesentliche Verhandlungsstrategien im Dienstleistungseinkauf: Anwendungsbereiche, Chancen und Grenzen.
- Arten von Dienstleistern und wie man mit ihnen verhandeln sollte.
- Formulieren von Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien.
- Die Kalkulation des Dienstleisters nachvollziehen: Wie Sie alle Kostentreiber bei verschiedensten Dienstleistern identifizieren und berechnen.
- Kostenfalle „Nebenkosten“: Welche Nebenkosten verrechnet werden, wie man sie systematisch analysiert und versteckte Gewinnanteile ermittelt.
- Ermittlung des Gewinns des Dienstleisters: In welcher Höhe ist er angemessen? Was tun, wenn er zu hoch ist?
- Wie Sie schlagkräftige Argumentationsstrategien aufbauen.
- Welche Zahlen, Daten, Fakten und Informationen Sie zur Untermauerung Ihrer Argumente benötigen und wie Sie sie nutzen.
- Wie Sie signifikante Einsparerfolge erzielen können, auch wenn die Vergabeentscheidung bereits an anderer Stelle getroffen wurde.
- CHECKLISTE: Strategische Verhandlungsvorbereitung mit Dienstleistern
- MS-EXCEL-TOOLS für die Validierung von Personal- und Nebenkosten

Durchführung von Verhandlungen mit Dienstleistern

- Die sechs Phasen in Verhandlungen mit Dienstleistern.
- Wie Sie identifizierte Kostentreiber systematisch reduzieren.
- Den Gewinn des Dienstleisters verhandeln: Sinnvoll oder Eigentor?
- Warum Sie partnerschaftlich verhandeln sollten und nicht konfrontativ.
- Wirkungsvolle Fragetechniken zur Lenkung der Verhandlung.
- Aktives Zuhören: Wie es geht und warum es wichtig ist.
- Effektiv Argumentieren: Die fünf Teile eines Arguments.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen.
- Auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Taktiken die Verhandlung führen und Schritt für Schritt Einsparungen erzielen.
- Was tun, wenn der Dienstleister sich „querstellt“?
- Acht Methoden zur schlagkräftigen Einwandbehandlung.
- Konflikte erkennen und lösen: Arten von Konflikten, Lösungsstrategien.
- Wie Sie typische Fehler in Verhandlungen mit Dienstleistern vermeiden.

DAUER | PREIS

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

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Warengruppenmanager, Lead Buyer, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen.

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

1. Tag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion
2. Tag: 3 - 4 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Verhandlungsführung mit Dienstleistern.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung

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 sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen und die Einkaufsfunktion zu stärken. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich, sowohl mit Wettbewerbslieferanten als auch mit mächtigen, monopolistisch ausgerichteten Lieferanten. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen regelmäßig als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Ich hätte nicht gedacht, dass man mit Dienstleistern so viele Einsparungen in einer Verhandlung erzielen kann - und das ganz ohne feilschen.“

„Den Dienstleister mit der eigenen Kalkulation ‚schlagen‘. Klasse Strategie.“

„Endlich ein praxisbezogenes Verhandlungstraining. Spitze!“

„Ich möchte dem Referenten nicht in einer Verhandlung gegenüber sitzen.“

„Der Referent ist für dieses Thema optimal geeignet.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter anhand guter Beispiele und Rhetorik.“

„Wer mit Dienstleistern genug gefeilscht hat und richtig verhandeln lernen will, der sollte dieses Seminar besuchen.“