

KOMPAKTTRAINING | EINKAUF

ERFOLGREICH VERHANDELN MIT DIENSTLEISTERN

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? 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 Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis mit Dienstleistern verhandeln und Einsparungen im zweistelligen Prozentbereich erzielen.

INHALTE

Vorbereitung von Gesprächen mit Dienstleistern

- Besonderheiten und Erfolgsfaktoren in Verhandlungen mit Dienstleistern.
- Verhandlungsstrategien mit verschiedenen Arten von Dienstleistern.
- Die Kalkulation des Dienstleisters nachvollziehen: Wie Sie alle Kostentreiber bei verschiedensten Dienstleistern identifizieren und berechnen.
- Wie Sie eine schlagkräftige Argumentationsstrategie aufbauen.
- Welche Zahlen, Daten, Fakten und Informationen Sie zur Untermauerung Ihrer Argumente benötigen und wie Sie sie nutzen.
- Wie Sie 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 Gesprächen 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.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Fragetechniken die Verhandlung führen und Schritt für Schritt Einsparungen erzielen.
- Was tun, wenn der Dienstleister sich „querstellt“?
- Wie Sie typische Fehler in Verhandlungen mit Dienstleistern vermeiden.

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion

Nachmittag: 1 - 2 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, mit dem man was anfangen kann.“

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

„Ein Referent aus der Praxis, der alle Tricks und Fallstricke kennt. Klasse!“

„Man merkt, dass der Referent aus der Praxis kommt.“

„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.“