

PREISVERHANDLUNGEN MIT MONOPOLISTEN ERFOLGREICH FÜHREN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Fühlen Sie sich gegenüber sogenannten „Monopolisten“ unter Ihren Lieferanten auch machtlos? Ärgern Sie sich auch, dass sich diese oft „auf das hohe Ross setzen“ und zu keinerlei Zugeständnissen bereit sind? Haben Sie es satt ständig nur Preiserhöhungen einzustecken und die Konditionen „diktiert“ zu bekommen? Würden Sie nicht lieber die Monopolisten einmal „in die Knie zwingen“ und echte Preissenkungen erzielen?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie erfahren durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis Verhandlungen mit Monopolisten vorbereiten und auf Augenhöhe durchführen. Sie lernen Handlungsoptionen und Möglichkeiten kennen, die Ihre Chancen, Ihre Ziele zu erreichen, deutlich erhöhen und mit denen Sie signifikante Preiszugeständnisse erzielen können.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung von Verhandlungen mit Monopolisten

- Arten von Monopolisten und wie sie „geknackt“ werden können.
- Wie generiere ich Interesse bei dem Monopolisten, sich meinen Zielen anzuschließen? Warum dies erfolgsentscheidend für Sie ist, wie Sie sie identifizieren und in der Verhandlung nutzen.
- Vier Erfolgsstrategien, um von Monopolisten Zugeständnisse zu erhalten: Welche es sind, wie und wann Sie sie einsetzen können.
- Der 10-Punkte-Plan für die strategische Verhandlungsvorbereitung.
- Den Monopolisten „durchleuchten“: Welche Bilanz- und GuV-Kennzahlen Sie benötigen, um publizitätspflichtige Monopolisten mit ihren eigenen Zahlen zu schlagen.
- Einsatz der Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg.
- Die fünf Teile von Argumenten: Wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen.
- Welche Zahlen, Daten, Fakten und Informationen Sie zur Untermauerung Ihrer Argumente benötigen und wie Sie sie nutzen.
- CHECKLISTE: Strategische Verhandlungsvorbereitung mit Monopolisten
- CHECKLISTE: Kennzahlen zur Verhandlung mit Monopolisten

Durchführung von Verhandlungen mit Monopolisten

- Welche Fehler Sie in Verhandlungen mit Monopolisten vermeiden sollten.
- Wer sollte mit am Tisch sitzen: Warum die Rollenverteilung in Verhandlungen mit Monopolisten entscheidend ist.
- Rhetorik & Dialektik in Verhandlungen mit Monopolisten: Wie Sie unnötige Provokationen vermeiden und Ihre Argumente überzeugend vermitteln.
- Warum Sie betriebswirtschaftlich argumentieren müssen und nicht feilschen sollten, um Ihre Ziele durchzusetzen und wie es geht.
- Wie Sie gezielt die Interessen des Monopolisten ansprechen, um seine Blockadehaltung aufzulösen und Zugeständnisse zu erreichen.
- Aktives Zuhören: Wie es geht und warum es wichtig ist.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- Wie Sie die eigene Körpersprache gezielt einsetzen und auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- 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.
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: Kommunikative Mittel und Methoden zur Deeskalation.

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 Monopolisten.

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

„Das beste Verhandlungstraining, an dem ich bis jetzt teilgenommen habe.“

„Ein praxisbezogenes Verhandlungstraining, das sich absolut lohnt“

„Gut, dass ich nicht gegen den Referenten verhandeln muß.“

„Wer nicht wusste, wie man mit Monopolisten verhandelt, der weiß es jetzt.“

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

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

„Ich hätte nicht gedacht, dass man bei Monopolisten echte Einsparungen erzielen kann.“