

PREISVERHANDLUNGEN MIT MONOPOLISTEN ERFOLGREICH FÜHREN

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? Würden Sie nicht lieber die Monopolisten einmal „in die Knie zwingen“ und echte Preissenkungen erzielen? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis mit Monopolisten verhandeln und signifikante Preiszugeständnisse erzielen.

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 ist, wie Sie Interessen identifizieren und in der Verhandlung nutzen.
- Den Monopolisten „durchleuchten“: Welche Bilanz- und GuV-Kennzahlen Sie benötigen, um publizitätspflichtige Monopolisten mit ihren eigenen Zahlen zu schlagen.
- Wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten vorbereiten und aufbauen.
- CHECKLISTE für die Verhandlungsvorbereitung 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.
- Wie Sie gezielt die Interessen des Monopolisten ansprechen, um ihn dazu zu bringen seine Blockadehaltung aufzugeben.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- 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.

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 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 Strategie!“

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

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

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

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

„Der Referent ist ein absoluter Kenner der Materie.“