

PREISERHÖHUNGEN VON LIEFERANTEN ERFOLGREICH ABWEHREN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Ärgern Sie sich auch über die jährlichen Preiserhöhungsschreiben Ihrer Lieferanten? Haben Sie auch das Gefühl, dass viele Schreiben unbegründet sind und manche Lieferanten unter dem Deckmantel der Kostensteigerung lediglich eine Gewinnerhöhung erzielen möchten? Haben Sie es satt ständig aus der Defensive um ein paar Prozentpunkte Reduzierung zu feilschen? Würden Sie nicht lieber die gesamte Preiserhöhung „vom Tisch wischen“?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis Preisforderungen von Lieferanten erfolgreich abwehren und zudem oft echte Einsparungen erzielen.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung von Gesprächen zur Abwehr von Preiserhöhungen

- Warum Preiserhöhungsschreiben oft nichts mit der Realität zu tun haben, wie Sie sie analysieren und in der Verhandlung nutzen.
- Wie Sie sich mental auf die Verhandlung einstellen sollten.
- Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preiserhöhungen.
- Der 10-Punkte-Plan für die strategische Verhandlungsvorbereitung.
- Einsatz der Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg.
- Welche Kennzahlen Sie aus dem Jahresabschluss von publizitätspflichtigen Lieferanten benötigen, um die Preiserhöhung zu validieren.
- Wie Sie die richtige Verhandlungsstrategie wählen.
- 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.
- Das Argument mit dem Wettbewerb: Wie Sie ein Eigentor vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren.
- CHECKLISTE: Vorbereitung von Verhandlungen zu Preisabwehr.
- CHECKLISTE: Kennzahlen zur Abwehr von Preiserhöhungen.
- MUSTERSCHREIBEN zur Abwehr von Preiserhöhungen.

Durchführung von Gesprächen zur Abwehr von Preiserhöhungen

- Drehen Sie den Spieß um: Wie Sie den Lieferanten von Anfang an in Erklärungsnot bringen, anstatt aus der Defensive zu verhandeln.
- Der Schlüssel zum Erfolg: offensiv verhandeln. Wie es geht.
- Aufbau von Gesprächen zur Abwehr von Preiserhöhungen (Phasenplan).
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- Wer sollte mit am Tisch sitzen: Warum die Rollenverteilung in Verhandlungen zur Preisabwehr entscheidend ist.
- Warum Sie betriebswirtschaftlich argumentieren müssen und nicht feilschen sollten, um Ihre Ziele durchzusetzen und wie es geht.
- Wie Sie gezielt die Interessen des Lieferanten ansprechen, um Blockadehaltungen aufzulösen und Zugeständnisse zu erreichen.
- Aktives Zuhören: Wie es geht und warum es wichtig ist.
- Wie Sie Ihre Körpersprache richtig einsetzen und auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Psychologische Tricks und Kniffe.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Fragetaktiken die Verhandlung führen und Zugeständnisse erzielen.
- Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften.
- Die häufigsten Fehler in Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen und wie man sie vermeidet.

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 Abwehr von Preiserhöhungen.

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

„Ein absolutes Spitzentraining!“

„Preiserhöhungen nicht nur abwehren, sondern echte Einsparungen „mitnehmen“. Ich hätte nicht gedacht, dass das klappt.“

„Endlich funktionierende Methoden und Strategien, um Preiserhöhungen komplett ‚vom Tisch zu wischen‘.“

„Wer immer noch glaubt, dass Preiserhöhungen unvermeidbar sind, der hat dieses Seminar noch nicht besucht.“

„Super Vermittlung des Wissens: Praxisnah, interessant und anschaulich.“

„Eine geforderte Preiserhöhung in echte Preissenkungen umwandeln – vor diesem Seminar hätte ich jeden ausgelacht, der das behauptet.“