

SCHWIERIGE EINKAUFVERHANDLUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

BOOTCAMP | EINKAUF

NUTZEN

„Ich hasste jede Minute des Trainings, aber ich sagte: Hör nicht auf. Leide jetzt und lebe den Rest deines Lebens wie ein Champion.“

Muhammad Ali

Wurden Sie auch schon durch gute Argumente der Gegenseite überrascht und wussten nicht mehr weiter? Fühlen Sie sich gegenüber sogenannten „Monopolisten“ unter Ihren Lieferanten auch machtlos? Ärgern Sie sich auch über die jährlichen Preiserhöhungsschreiben Ihrer Lieferanten? Haben Sie es satt ständig aus der Defensive um ein paar Prozentpunkte Reduzierung zu feilschen? Ärgern Sie sich über blockierende, arrogante und aufbrausende Gesprächspartner, aber Sie wissen nicht, wie Sie sie „in den Griff“ bekommen können? Verstricken Sie sich häufig in Positionskämpfe mit der Gegenseite, die Sie keinen Schritt weiterbringen? Wundern Sie sich oft, warum Ihre Argumente „einfach nicht ziehen“?

Dann sollten Sie dieses „Bootcamp“ besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen mit Kamera-Feedback, wie sich Verhandlungsprofis auf Verhandlungen vorbereiten, schlagkräftige Argumentationsstrategien entwickeln und in Verhandlungen zielgerichtet und nachhaltig ihre Ziele durchsetzen. Des Weiteren lernen Sie Fragetechniken zur gezielten Steuerung von Verhandlungen und Methoden zur Einwandbehandlung, die Sie nie wieder sprachlos machen.

HINWEIS

Die „Bootcamps“ sind die herausforderndsten Trainings der ARS EMENDI AKADEMIE: Es wird jeder Fehler aufgedeckt und verbessert, die Teilnehmer werden zu 100% gefordert und ihre Leistungen werden an denen absoluter Profis gemessen, so dass sie selbst zum Profi werden können.

Daher sind die „Bootcamps“ ungeeignet für Teilnehmer, die an Schulungen eher passiv teilnehmen möchten, denen es schwer fällt konstruktive Kritik zu erhalten oder die der Meinung sind, bereits ein „Champion“ zu sein oder es nicht werden möchten.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung von Verhandlungen

- Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung von Verhandlungen.
- Wie Sie sich mental auf Verhandlungen einstellen sollten.
- Analyse der Ausgangssituation: Wie Sie herausfinden wie stark Ihre Verhandlungsposition und die Ihres Gegenübers ist.
- Zieldefinition & Zielanalyse: Formulieren von anspruchsvollen Verhandlungszielen und „Fall-Back“-Strategien.
- 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 und schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen.
- Wie Sie sich auf Ihren Verhandlungspartner einstellen, um optimal zu überzeugen und Ihre Ziele durchzusetzen.
- Das Argument mit dem Wettbewerb: Wie Sie ein Eigentor vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren.
- Welche eigentlichen Interessen hat der Lieferant? Warum es erfolgsentscheidend ist diese zu kennen und wie Sie Ihnen helfen auch in schwierigen Situationen Ihre Ziele durchzusetzen.
- CHECKLISTE für die strategische Verhandlungsvorbereitung.
- CHECKLISTE: Relevante Zahlen, Daten und Fakten.

Durchführung von Verhandlungen

- Die sechs Phasen einer Verhandlung, mit denen Sie auch in komplexen Verhandlungssituationen Ihre Ziele systematisch durchsetzen.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor: Auf was ist zu achten? Was sollte man vermeiden?
- Die Macht der positiven Beziehung: Wie Sie Ihnen hilft Ihre Ziele zu erreichen und Sie damit „Feinde“ zu Freunden machen.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächs- und Fragestrategien die Verhandlung führen und Schritt für Schritt Einsparungen erzielen.
- Wie Sie Ihre Körpersprache in Verhandlungen richtig einsetzen und auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Rhetorik und Dialektik in Verhandlungen: Wie Sie unnötige Provokationen vermeiden und Ihre Argumente überzeugender vermitteln.
- 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.
- Was tun, wenn der Verhandlungspartner unfair oder beleidigend wird.
- Acht Methoden zur schlagkräftigen Behandlung von Einwänden.
- Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet.
- CHECKLISTE: Leitfragen und Verhaltensweisen je Verhandlungsphase.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 18:00h.
Festpreis 3.450 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, 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.

VORAUSSETZUNGEN

Keine

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

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

„Das härteste Verhandlungstraining, das ich besucht habe. Aber Klasse!“

„Hart verhandeln geht nur mit Bluff und Druck - dachte ich. Jetzt weiß ich es besser. Ein Spitzenseminar.“

„Mit dem zu verhandeln war schwierig, aber sehr lehrreich.“

„Jetzt weiß ich, welche Fehler ich bisher gemacht habe.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

„Der Referent ist „gnadenlos“, aber ein absoluter Profi.“

„Der Referent ist ein absoluter Profi und kennt alle Tricks. Spitze!“