

PREISVERHANDLUNGEN MIT EINKÄUFERN ERFOLGREICH MEISTERN

INTENSIVTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

NUTZEN

„Wir haben vergleichbare Wettbewerbsangebote, die wesentlich günstiger sind, daher müssen Sie Ihren Preis noch nachbessern, ansonsten kommen wir nicht ins Geschäft“. Wer hat diesen oder ähnliche Sätze nicht schon gehört? Sind Sie sich auch nicht sicher, ob der Einkäufer überhaupt Wettbewerbsangebote hat oder ob diese vergleichbar sind? Ärgern Sie sich auch, dass Sie von Einkäufern ständig unter Druck gesetzt werden und Ihr Angebot ausschließlich auf den Preis reduziert wird? Haben Sie auch das Gefühl, oft zu große Zugeständnisse gemacht zu haben? Kommen Sie auch öfter in die „Todesspirale des Feilschens um Preise“ und wissen nicht wie man wieder herauskommt?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen von einem absoluten Einkaufsexperten durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie Sie Forderungen nach Preisreduzierungen erfolgreich kontern, herausfinden, ob der Einkauf überhaupt Wettbewerbsangebote hat und ob diese vergleichbar sind. Auch lernen Sie, wie Sie aus „Preisfeilschereien“ ausbrechen, um Ihren Angebotspreis zu halten oder zumindest nur wenig nachgeben zu müssen.

WESENTLICHE INHALTE

Vorbereitung von Preisverhandlungen

- Selbstassessment: Wie gut können Sie bereits verhandeln?
- Analyse der Ausgangssituation: Wie Sie herausfinden wie stark Ihre Verhandlungsposition ist.
- Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlungsstrategie.
- Wer beim Kunden entscheidet und wie entschieden wird: Wer tatsächlich entscheidet. Warum und wie sich der Einkauf als alleiniger Entscheider darstellt, um Sie einzuschüchtern.
- Wie Sie beurteilen können, welchen Einfluss der Einkauf tatsächlich hat.
- Der 10-Punkte-Plan zur Vorbereitung von Preisverhandlungen.
- Welche Interessen hat der Kunde? Warum diese erfolgsentscheidend sind, wie Sie sie identifizieren und in der Verhandlung nutzen.
- So stellen Sie sich auf Ihren Verhandlungspartner ein, um optimal zu überzeugen und Ihre Ziele durchzusetzen.
- Wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen.
- CHECKLISTE für die Vorbereitung von Preisverhandlungen.

Durchführung von Preisverhandlungen

- Machen Sie den Einkäufer zu Ihrem Freund: Wie Ihnen positive Beziehungen helfen Ihre Ziele zu erreichen.
- Der Schwindel mit den Wettbewerbsangeboten: Warum sich nachfragen lohnt und wie Sie es geschickt anstellen.
- Ein Mythos wird entlarvt: Der Preis entscheidet!
- Wie Sie höhere Preise überzeugend begründen.
- Beliebte Verhandlungstricks von Einkäufern und wie Sie neutralisieren.
- Wie Sie die Taktik des Einkäufer durchbrechen, wenn er zum Feilschen beginnt: Die „Eisberg-Methode“[®] als Erfolgsfaktor.
- Wie Sie effektiv Argumentieren: Die fünf Teile eines Arguments.
- Mit geschickten Fragetechniken den Einkauf in die Enge treiben.
- Wie Sie durch die richtige Rhetorik und Dialektik die Glaubwürdigkeit Ihrer Argumente erhöhen und sie überzeugender „verkaufen“.
- Das richtige persönliche Auftreten als Erfolgsfaktor.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen.
- Auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Wie Sie sich auch gegen „schwierige“ Einkäufer durchsetzen.
- Wenn der Einkäufer unfair wird: Umgang mit Ultimaten und Drohungen.
- Schlagfertigkeitstechniken mit denen Sie souverän punkten.
- Acht Methoden zur schlagkräftigen Einwandbehandlung.
- Konflikte erkennen: Arten von Konflikten, Lösungsstrategien.
- Wie Sie typische Einwände des Einkaufs gezielt entkräften.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure, Techniker.

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 Einkäufern.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Herr Roithmeier war lange Jahre im Inlands- und Auslandsvertrieb tätig, bevor er in den strategischen Einkauf wechselte. Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb er 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. 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 - sowohl auf der Einkaufs- als auch auf der Vertriebsseite - in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, dem Handel oder im Dienstleistungsbereich und unterstützt Unternehmen aus verschiedenen Branchen auch als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Wer gegen den Trainer in einer Verhandlung besteht, der kann es mit jedem Einkäufer der Welt aufnehmen. Echt Spitze!“

„Wer mit Einkäufern genug um Preise gefeilscht hat und richtig verhandeln will, der sollte dieses Seminar besuchen.“

„Jetzt weiß ich endlich, welche Fehler ich in Verhandlungen gemacht habe.“

„Gegenüber Einkäufern den Preis halten geht gar nicht, dachte ich. Ich wurde eines Besseren belehrt. Ein Spitzentraining.“

„Gut, dass ich dem Referenten nie in einer echten Verhandlung gegenüber saß.“

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

„Der Referent ist als ehemaliger Einkaufsleiter für dieses Thema optimal geeignet.“