

# SCHWIERIGE VERHANDLUNGEN ERFOLGREICH MEISTERN

BOOTCAMP | VERTRIEB & TECHNIK

## 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 des Einkaufs überrascht und wussten nicht mehr weiter? Ärgern Sie sich auch, dass Sie von Einkäufern ständig unter Druck gesetzt werden und Ihr Angebot ausschließlich auf den Preis reduziert wird? Kommen Sie auch öfter in die „Todesspirale des Feilschens um Preise“ und wissen nicht wie man wieder herauskommt? Nerven Sie auch arrogante, störrische, unfaire oder rechthaberische Einkäufer? Ärgern Sie sich, wenn Sie von Ihrem Gesprächspartner ständig unterbrochen, belehrt, beleidigt oder unter Druck gesetzt werden? 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 mit schwierigen Einkäufern 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, wie Sie aus der „Todesspirale des Feilschens um Preise“ souverän herauskommen.

## 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

- Die häufigsten Denkfehler im Umgang mit Einkäufern.
- Wie Sie herausfinden welche Kompetenzen der Einkauf tatsächlich hat.
- Welche Einkäufertypen es gibt und wie man mit ihnen umgeht.
- Der 10-Punkte-Plan zur strategischen Vorbereitung von Verhandlungen.
- 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.
- 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 Einkäufer? 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 Preisreduzierungen abwehren.
- Wie Sie Ihre Körpersprache in Verhandlungen richtig einsetzen und auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Wie Sie souverän auf Demütigungen und Provokationen reagieren.
- Beliebte Verhandlungstricks von Einkäufern und wie Sie neutralisieren.
- Ein Mythos wird entlarvt: Der Preis entscheidet!
- Wie Sie höhere Preise überzeugend begründen.
- Wie Sie gezielt die Interessen des Einkäufers 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

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.

## VORAUSSETZUNGEN

Keine

## 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.“

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

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