

## KOMPAKTTRAINING | VERTRIEB & TECHNIK

# VERHANDELN MIT SCHWIERIGEN EINKÄUFERN

### NUTZEN

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? Sind Sie unzufrieden mit sich selbst, weil Sie in diesen Situationen zu emotional reagieren und nicht schlagfertig punkten? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie Vertriebsprofis auch mit schwierigen Einkäufern ihre Ziele souverän durchsetzen.

### INHALTE

#### Vorbereitung von Gesprächen mit schwierigen Einkäufern

- Der „schwierige“ Einkäufer: Eine Charakter- und Kompetenzstudie.
- Arten von schwierigen Einkäufern: Wie Sie mit ihnen umgehen sollten.
- Den schwierigen Einkäufer „aushebeln“: Methoden, Chancen, Gefahren.
- Den richtigen Rahmen setzen: Warum dies erfolgsentscheidend ist.
- CHECKLISTE für Verhaltensweisen mit schwierigen Einkäufern.

#### Durchführung von Gesprächen mit schwierigen Einkäufern

- Wie Sie souverän auf Demütigungen und Provokationen reagieren.
- Die vier Seiten einer Botschaft und welchen Einfluss sie auf den Verhandlungsverlauf und Ihr Verhalten haben.
- Beziehungskonflikte erkennen und lösen: Methoden, Vorgehensweise.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen.
- Auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Beliebte Verhandlungstricks von Einkäufern und wie Sie neutralisieren.
- Schlagfertigkeitstechniken und Techniken der Einwandbehandlung mit denen Sie eine Eskalation vermeiden und souverän punkten.

#### Wenn man an die Grenzen stößt

- Umgang mit Blockierern und notorischen Unterbrechern.
- Was tun, wenn der Einkäufer unfair oder beleidigend wird.
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: Kommunikative Mittel und Methoden zur Deeskalation.

### DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

### ZIELGRUPPE

Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsleiter, Projektleiter, Ingenieure.

### METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zum Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion, informelle Rollenspiele.

Nachmittag: 1 – 2 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte

### 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

„Sehr gute Vermittlung des Wissens durch den Seminarleiter.“

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

„Viele praktische Ratschläge und Tipps.“

„Ein Referent aus der Praxis, der nicht nur den Einkauf, sondern auch den Vertrieb kennt. Klasse!“