

Lieferantenmonopole aufbrechen und vermeiden

NUTZEN	<p>Sie lernen, welche Strategien, Methoden und Hebel eingesetzt werden können, um sich bei echten Monopolisten besser durchzusetzen und wie künstlich geschaffene Lieferantenmonopole aufgebrochen, reduziert und von Vorne herein vermieden werden können.</p>
INHALTE	<p>Lieferantenmonopole: Ein selbst geschaffener Mythos oder unvermeidbar?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ursachen und Arten von Lieferantenmonopolen ▪ Umgang mit Monopolisten: Ständiger Kampf, Resignation oder partnerschaftliche Zusammenarbeit? <p>Methoden und Vorgehensweisen zum Abbau und zur Vermeidung von künstlich geschaffenen Monopolen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Ursachen, Gründe und Auswirkungen künstlicher Monopole ▪ Wie gegen den Aufbau künstlicher Monopole vorgebeugt werden kann ▪ Die Bewahrer künstlicher Monopole im eigenen Unternehmen: Wie erkennt man Sie? Wie überzeugt man sie? ▪ Die „Mäuschen-Strategie“: Wie künstlicher Monopole eliminiert werden ohne die Versorgungssicherheit zu gefährden ▪ Ausschreibungs- und Vergabestrategien zum Knacken von Monopolen <p>Erfolgreich Verhandeln mit Monopolisten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Mentale und psychologische Voraussetzungen ▪ Wie mit den richtigen Daten und Fakten gepunktet werden kann ▪ Die Lieferantenbewertung als Angriffsinstrument ▪ Bluff und Drohungen: Erfolgchance oder Eigen-K.O.? ▪ Den Angriffsplan entwickeln: Wie Verhandlungsstrategien und Taktiken mit Monopolisten richtig aufgebaut werden ▪ Die Achillesferse finden: Wie man Schwächen von Monopolisten findet und gegen sie einsetzt ▪ Wie man Monopolisten mit den eigenen Waffen schlägt ▪ Den Monopolisten in Erklärungsnot bringen: Analyse, Sezieren und Relativieren monopolistischer Argumente ▪ Wie man Monopolisten aus der Reserve lockt und sich durchsetzt
DAUER	2 Tage (Seminar Nr. SRM01-D)
ZIELGRUPPE	Einkaufsmitarbeiter, Einkaufsleiter, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen
METHODIK	Fachvortrag, Diskussion, Fallbeispiele und Gruppenarbeiten
VORAUSSETZUNGEN	Kenntnisse des strategischen Einkaufs