

Erfolgreich Verhandeln mit Monopolisten

NUTZEN	<p>Sie lernen in diesem Workshop Best-Practice-Strategien, um Preiszugeständnisse von Monopolisten zu erhalten und Preisforderungen abzuwehren. Von einem Praktiker, der tagtäglich mit Monopolisten verhandelt und Kostensenkungen erzielt.</p>
INHALTE	<p>Vorbereitung von Verhandlungen mit Monopolisten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Entscheidende Erfolgsfaktoren für Verhandlungen mit Monopolisten ▪ 15 Fragen, die Sie sich bei der Vorbereitung stellen müssen ▪ Welche Daten, Fakten und Informationen sie benötigen und wie Sie sie einsetzen, um Ihre Ziele zu erreichen ▪ Wie Sie die eigenen Geschäftszahlen des Monopolisten „gegen ihn“ verwenden können, um Preiszugeständnisse zu erzielen ▪ Wie Sie überzeugende Argumentationsstrategien aufbauen ▪ CHECKLISTEN & KALKULATIONSTOOLS <p>Durchführung von Verhandlungen mit Monopolisten</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Der 6-Stufen-Plan für Verhandlung mit Monopolisten ▪ Wie Sie Preisforderungen von Monopolisten geschickt abwehren ▪ Psychologische Tricks und Kniffe, die zum Erfolg beitragen ▪ Welche Gesprächsstrategien und Fragetaktiken den Erfolg bringen ▪ Wie Sie typische Abwehrargumente von Monopolisten entkräften ▪ Wie Sie den Verhandlungspartner zu Zugeständnissen bringen ▪ Die häufigsten Fehler in Gesprächen mit Monopolisten und wie man sie vermeidet <p>Gesprächsabschluss</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Wie Gesprächsergebnisse bindend fixiert werden ▪ Reflexion und Ausklang des Gespräches
DAUER	<p>2 Tage (Seminar Nr. VF04-DE)</p>
ZIELGRUPPE	<p>Strategische Einkäufer und Einkaufsleiter</p>
METHODIK	<p>Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele</p>
VORAUSSETZUNGEN	<p>Beherrschung der Grundlagen der Verhandlungsführung</p>