

# Preisforderungen erfolgreich abwehren

## NUTZEN

Sie lernen in diesem Workshop Best-Practice-Strategien, um Preisforderungen von Lieferanten komplett abzuwehren. Von einem Praktiker, der tagtäglich in der Industrie Preisforderungen von Lieferanten abwehrt und oft sogar zusätzliche Einsparungen erzielt.

## INHALTE

### Vorbereitung von Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen

- Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preisforderungen
- Welche Daten, Fakten und Informationen Sie zur Abwehr von Preiserhöhungen benötigen, wie Sie sie erhalten und nutzen
- Wie Sie Lieferanten mit den eigenen Waffen schlagen
- Wie Sie Ihre Argumentationsstrategien überzeugend präsentieren
- Organisatorische Aspekte, die zum Erfolg beitragen
- CHECKLISTEN & TO-DO-Listen Abwehr von Preisforderungen
- MUSTERSCHREIBEN zur Abwehr von Preisforderungen

### Durchführung von Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen

- Der 10-Stufen-Plan zur Abwehr von Preisforderungen
- Psychologische Tricks und Kniffe, die zum Erfolg beitragen
- Welche Gesprächsstrategien und Fragetaktiken den Erfolg bringen
- Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften
- Wie Sie den Verhandlungspartner zu Zugeständnissen bringen
- Die häufigsten Fehler in Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen und wie man sie vermeidet

### Gesprächsabschluss

- Wie Gesprächsergebnisse bindend fixiert werden
- Reflexion und Ausklang des Gespräches

## DAUER

2 Tage (Seminar Nr. VF05-DE)

## ZIELGRUPPE

Strategische und operative Einkäufer sowie Einkaufsleiter

## METHODIK

Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele

## VORAUSSETZUNGEN

Beherrschung der Grundlagen der Verhandlungsführung