

## Live-Webinar: Wie „tickt“ ein Top-Einkäufer?

### Ein Seminar für Vertriebler durch die Brille des Einkaufs

---

<b>Beschreibung</b>	Preisverhandlungen zu führen, gehört zur täglichen Praxis eines Verkäufers. Doch kennt er auch die Methoden, die professionelle Einkäufer im Verhandlungsgespräch anwenden? Wenn nein, dann sind unnötige Zugeständnisse vorprogrammiert!
<b>Zielgruppe</b>	Geschäftsführer/innen, Verkaufsleiter/innen; Verkäufer/innen; Mitarbeiter/innen, die Verhandlungen mit Einkäufern führen.
<b>Zielsetzung</b>	Durch die Brille des Einkaufs erhalten Sie zahlreiche Praxis-Impulse wie Sie Ihre Preisverhandlungen mit Kunden noch erfolgreicher führen können.
<b>Ablauf/Inhalt</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Den Einkäufer besser verstehen: Spannungsfeld eines Einkäufers</li><li>- Strategische Tipps für Verkäufer aus Sicht des Einkäufers</li><li>- Was ist Ihr USP? Was interessiert davon den Einkäufer wirklich?</li><li>- Wie sich Top-Einkäufer auf Preisverhandlungen vorbereiten:</li><li>- Ziele, Argumentation, Strategie, (teuflische) Taktiken</li><li>- Falldiskussion</li></ul>
<b>Plattform:</b>	Teams
<b>Termine:</b>	13.12.22
<b>Zeiten:</b>	9.00 – 12.30 Uhr (180 min zzgl. Pause)
<b>Gebühr</b>	259,- € zzgl. MwSt. (inkl. Handout). Rabatte: Ab 2 Teilnehmern 10 %, ab 3 Teilnehmern 15 %, ab 4 Teilnehmern 20 %.

---

### Anmeldung per Fax an +49 (0) 6103 / 310489-08

Hiermit melden wir \_\_\_\_\_ Personen an (Termin oben einfach markieren).

Firma: \_\_\_\_\_

Adresse: \_\_\_\_\_

Vor- u. Nachname des Bestellers: \_\_\_\_\_

Telefon u. E-Mail des Bestellers: \_\_\_\_\_

Datum, Stempel, Unterschrift: \_\_\_\_\_