

## Trendumkehr im Einkauf: Überzogene Preiserhöhungen zurückfordern!



### Preisverhandlungen im Einkauf selbstsicher führen

2 + 2 Tage Ausbildung im Verhandeln mit Lieferanten\*  
mit Abschlussdiplom: Certified Professional Purchaser

#### Preiserhöhungen selbstbewusst abwehren

- Ändern Sie Ihr Mindset: Preisreduzierungen sind möglich!
- Mit der konkreten Vorbereitung punkten (Checkliste)
- Gegenkalkulationen fundiert erstellen (inkl. Quellen)
- Abwehrschreiben clever formulieren

#### Strategische Vorgehensweise in der Verhandlung

- Die Schritte der Zielerreichung: Basis für Ihren Erfolg
- Strategien bei Abhängigkeiten & Monopolisten
- Die wichtigsten Verhandlungstaktiken

#### Verhandlungstechniken

- Mit starken Argumenten überzeugen
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Körpersprache beobachten und nutzen

#### Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Auch bei Monopolisten können Sie erfolgreich sein!
- Was tun, wenn der Verkäufer blockiert?
- Was Sie von Hochleistungssportlern lernen können

#### Stimmen zum Seminar:

„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“  
Johannes Schuh,  
VAMED Engineering GmbH & Co KG

„Die Veranstaltung war super interessant, dynamisch. Ich habe viel gelernt. Ich bin 100 % zufrieden.“  
Maria Trevino-Dresel, Morpho Cards GmbH

„Mit mehr als 25 Jahren Trainingserfahrung und Top-Referenzen, hat mich Matthias Grossmann im Einkäufer-Intervall-Training begeistert. Klare Empfehlung: Anschauen und mitnehmen!“  
Panagiotis Alexopoulos, FC Schalke 04 e.V.

„Seit dem Training mit Ihnen habe ich ein paar Seminare/Workshops besucht, aber das bei Ihnen war mit Abstand das Beste.“  
Maria Martinez, Six-Group Zürich

„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“  
Q. Weber, Löns-Apotheke

\* Sie haben die Möglichkeit, nur das Basisseminar zu besuchen.

#### 100 % Praxisbezug:

Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.



Matthias Grossmann®

Der Einkaufsverhandlungs-Experte

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)



# Trendumkehr im Einkauf: Überzogene Preiserhöhungen zurückfordern!

## Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

### Warum Sie teilnehmen sollten

Nach zwei Jahren Verkäufermarkt mit (künstlicher) Verknappung und zahlreichen Preiserhöhungen dreht der Wind: Eine Trendumkehr auf dem Beschaffungsmarkt findet statt. Rohstoff- und Energiekosten fallen. Die Auslastung lässt zu wünschen übrig. Höchste Zeit, dass Sie überzogene Preiserhöhungen der Lieferanten wieder zurückholen! Zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens und für Ihren persönlichen Erfolg!

In diesem Seminar erhalten Sie zahlreiche Praxistipps, um auch in schwierigen Verhandlungen erfolgreich zu sein. Anhand von Praxisbeispielen werden Lösungen diskutiert und diese in Rollenspielen trainiert. In einem speziellen Feedback-Verfahren erhalten Sie Tipps, wie Sie Ihre Verhandlungstechnik optimieren können.

### Ihr Mehrwert

#### Kompakt - sofort umsetzbar - praxisingerecht:

Die Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen in Jahresgesprächen und zur Abwehr von Preiserhöhungen erfolgreich anwenden.

Interviews mit Teilnehmern haben ergeben, dass durch Umsetzung der vermittelten Methoden die Seminargebühr schon in der ersten Verhandlung als Einsparung wieder hereingeholt wurde.

### Zielgruppe

Dieses Stufenseminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben.

75 % unserer Teilnehmer kommen aus mittelständischen Unternehmen.

### Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden als spannend, lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

### Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.

### Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 30-jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López (General Motors).

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers „Einkauf“ (5. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (5. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ sowie das Video „Im Einkauf liegt der Gewinn!“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Fegro/Selgros, Heraeus, OPTIMA, Radeberger, Reifenhäuser, Rossmann, SAP, Schalke 04, Schott, SEW Eurodrive, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland und Trumpf.

Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de).



### Waldemar Matlok

Diplombetriebswirt mit jahrelanger Erfahrung in leitenden Positionen in Einkauf und Logistik verschiedener Unternehmen.

Er verfügt über Erfahrungen in Großkonzernen sowie im Mittelstand und leitet aktuell die Materialwirtschaft bei maxon motor GmbH, dem führenden Anbieter von hochpräzisen Antriebssystemen. Sein Seminarstil ist geprägt von umfangreichem Praxis-Know-how.

Herr Matlok unterstützt uns bei firmeninternen Seminaren und ist Co-Referent bei öffentlichen Trainings.



„Ich habe im alltäglichen Einkaufsgeschäft schon etliche der im 1. Training gelernten Dinge umsetzen können. Besonders beim Thema Verhandlung sind deutliche Erfolge zu erkennen.“  
Uwe Petersen, Kunst- und Werbedruck GmbH & Co. KG

# Trendumkehr im Einkauf: Überzogene Preiserhöhungen zurückfordern!



## Die Inhalte

### Tag 1: Basis-Seminar

- Grundsätze der Verhandlungsführung
  - Prüfen Sie Ihr Mindset: Preisreduzierungen sind möglich!
  - Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
  - **Übung:** Nachkalkulation bei Kostenänderungen
  - Kennzahlen und Quellenverzeichnisse
  - Der Einstieg in die Verhandlung
  - **Übung:** Die wichtigsten Verhandlungstechniken
  - Muster eines Antwortschreibens zur Preisabwehr
  - Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel! SMART-Formel
  - Was Sie von HÄGAR lernen können
- 
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
  - **Rollenspiele mit Video-Feedback**

### Tag 2: Basis-Seminar

- Konzentrieren Sie sich auf die starken Argumente!
  - **Übung:** Einwände des Verkäufers behandeln
  - Wie sich Top-Verkäufer von Verkäufern unterscheiden
  - Analytisches Zuhören, nicht nur Ausreden lassen!
  - Zeigen Sie dem Verkäufer Nutzen auf!
  - **Übung:** Zuckerbrot & Peitsche
  - Mit der richtigen Fragetechnik punkten
  - Das META-Modell: Wer fragt, der führt!
  - Negative und positive Implikation „102“
  - Abschlussphase und Nachbereitung
- 
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
  - **Rollenspiele mit Video-Feedback**

### Tag 3: Aufbau-Seminar

- Entwickeln Sie Ihre Verhandlungsstrategie!
  - **Übung:** Verhandlungsstrategie & Beispiele
  - Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
  - Salami, Ablenken, Rückzieher, Fotomodell, ...
  - Teuflische Taktiken entlarven (Videoanalyse)
  - Die Tricks der Verkäufer
  - Gefahr und Nutzen eines Beziehungsmanagements
  - **Übung:** Verhandeln bei Abhängigkeiten
  - Körpersprache beobachten und gezielt einsetzen
  - Unterschiede Telefon- zu Face-to-face-Verhandlung
- 
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
  - **Rollenspiele mit Video-Feedback**

### Tag 4: Aufbau-Seminar

- Strategische Lösungen bei Abhängigkeiten
  - Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
  - **Übung:** Mentale Programmierung und Ankertechnik
  - Was Sie von Charlie Brown lernen können
  - Was tun wenn die Verhandlung hängt?
  - Motivforschung, ZOPA, Verhandlungsmasse ausbauen
  - 4 Wege um aus einer Sackgasse zu kommen
  - Umgang mit Angriffen und Kritik
  - Empathie in der Verhandlung (GfK)
  - **Übung:** Der heiße Stuhl
- 
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
  - **Rollenspiele mit Video-Feedback**

**Sie haben die Möglichkeit, nur das Basisseminar zu besuchen. Wir empfehlen die Teilnahme an allen vier Tagen, damit Sie das komplette Wissen erhalten.**

## Seminarzeiten

#### Jeweils am ersten Tag:

- |                       |                            |
|-----------------------|----------------------------|
| Ab 09.00 Uhr          | Begrüßungskaffee mit Snack |
| 09.30 Uhr - 11.00 Uhr | Seminar                    |
| 11.00 Uhr - 11.20 Uhr | Kaffeepause                |
| 11.20 Uhr - 12.45 Uhr | Seminar                    |
| 12.45 Uhr - 14.00 Uhr | Mittagspause               |
| 14.00 Uhr - 16.00 Uhr | Seminar                    |
| 16.00 Uhr - 16.20 Uhr | Kaffeepause                |
| 16.20 Uhr - 18.00 Uhr | Seminar                    |

#### Jeweils am zweiten Tag:

- |                       |              |
|-----------------------|--------------|
| 08.30 Uhr - 10.00 Uhr | Seminar      |
| 10.00 Uhr - 10.20 Uhr | Kaffeepause  |
| 10.20 Uhr - 12.00 Uhr | Seminar      |
| 12.00 Uhr - 13.15 Uhr | Mittagspause |
| 13.15 Uhr - 15.00 Uhr | Seminar      |
| 15.00 Uhr - 15.20 Uhr | Kaffeepause  |
| 15.20 Uhr - 16.30 Uhr | Seminar      |

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

# Trendumkehr im Einkauf: Überzogene Preiserhöhungen zurückfordern!



## Der Ablauf

### Veranstaltungsorte und Termine

	Stufe I	Stufe II
<input type="checkbox"/> Raum Heilbronn	29./30.10.24	19./20.11.24

### Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente teilweise zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

### Ihre Investition - so melden Sie sich an

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie können sich auch online auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für vier Tage € 2.380,- (nur € 595,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminarertränke. Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10 % Rabatt, ab drei Teilnehmern 15 % Rabatt und ab vier Teilnehmern 20 % Rabatt. Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Verhandlungstrainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Bei Teilnahme nur am Basisseminar beträgt die Gebühr € 1.280,-. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Voraussetzung für das Diplom zum Certified Professional Purchaser (CPP) inkl. Pokal ist die Erstellung einer Facharbeit (Gebühr: 99,- €). Unsere Paketangebote und Konditionen finden Sie in den AGB unter „Impressum“.

Beachten Sie unsere Paketangebote mit bis zu 586,- € Preisvorteil!  
[www.einkaufstraining.de/agb](http://www.einkaufstraining.de/agb)

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Die 10 Schritte zum Verhandlungserfolg“ von Matthias Grossmann



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

- Hiermit melden wir \_\_\_\_\_ Personen für 2024 an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Buches „Einkauf“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl MwSt.\*
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl. MwSt.\*
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Videos „Im Einkauf liegt der Gewinn“ (DVD) zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.\*

-----  
Firma: \_\_\_\_\_  
1. \_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname, E-Mail  
2. \_\_\_\_\_ - 10 %  
Vor- und Zuname, E-Mail  
3. \_\_\_\_\_ - 15 %  
Vor- und Zuname, E-Mail  
4. \_\_\_\_\_ - 20 %  
Vor- und Zuname, E-Mail  
-----  
Straße: \_\_\_\_\_ PLZ/Ort: \_\_\_\_\_  
-----  
Tel./Fax. \_\_\_\_\_ E-Mail: \_\_\_\_\_  
-----

-----  
Datum, Unterschrift und Stempel

\* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)