



Selbstbewusster verhandeln im Einkauf

Verhandlungen sicher führen,
Preisvorteile erzielen, Einkaufsergebnisse verbessern

Preiserhöhungen selbstbewusst abwehren

- Mit der richtigen Vorbereitung punkten
- Abwehrschreiben gezielt formulieren

Herausfordernde Ziele setzen und erreichen

- Zielidentifikation und Selbstmotivation
- Eigene Widerstände in Stärken umwandeln

Argumentationstechnik wirkungsvoll einsetzen

- Einwandbehandlung, die beeindruckt
- Gegenargumentation, die überzeugt

Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Auch Monopolisten haben ihre Grenzen
- Souveränität bei schwierigen Persönlichkeiten

Finden Sie Ihren Wunschtermin:

In Frankfurt am 04./05. + 06.02.2010
In Stuttgart am 15./16. + 17.07.2010

Stimmen zum Seminar:

„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“

Johannes Schuh,
VAMED Engineering GmbH & Co KG

„Gute Tipps, die sicher in die Praxis umgesetzt werden können.“

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

„Besonders gefallen hat mir die Vorbereitung auf Verhandlungen, die Verhandlungstaktiken und Ihre Hintergrundinformationen.“

Werner Olbrisch, SABO Maschinenfabrik GmbH

„Ein Monopolist unter den Vortragenden - brilliant und praxisnah.“

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

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

Q. Weber, Löns-Apotheke

100 % Praxisbezug:

Ausschließliches 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



Praxis-Seminar mit Matthias Grossmann



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Verhandlungsführung bei austauschbaren Produkten und viel Wettbewerb ist nicht schwer. Doch was tun bei Abhängigkeiten, bis hin zu monopolistischen Situationen?

In diesem Seminar werden anhand von Praxisfällen aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer Lösungen erarbeitet und trainiert.

Matthias Grossmann wird seine Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit vielen Unternehmen einfließen lassen: Von der Zielsetzung, über die richtige Strategie und Argumentation, bis hin zur Entwicklung eines starken Selbstbewusstseins.

Ihr Mehrwert

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

Sie erhalten aktuelles Know-how zur Verhandlungsführung lebendig und abwechslungsreich vermittelt.

In zahlreichen Übungen wird das Wissen trainiert, um den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen zu festigen.

Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Den größten Umsetzungseffekt erhalten Sie durch ein persönliches Coaching der Einkäufer. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de oder rufen Sie uns an: **Tel. 06021/448-516**. Wir beraten Sie gerne.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich sowohl an Nachwuchseinkäufer/innen, als auch an erfahrene Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen, die ihren Wissensstand überprüfen und ausbauen möchten.



Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 16jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut.

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers "Einkauf leicht gemacht" (3. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (3. Auflage). Außerdem veröffentlichte er das Hörbuch „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Bahlsen, Böllhoff, Dt. Studentenwerk, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, SAP, Schott, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als kurzweilig, 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 möglichst mit zwei Einkäufern und zwei Verkäufern geführt, um sich als Team unterstützen zu können.



www.einkaufstraining.de



Die Inhalte

1. Seminartag

Begrüßungskaffee mit Snack ab 9.00 Uhr

9.30 Begrüßung, Vorstellung, Inhalte, Methodik

10.30 Bestandsaufnahme

- Was denken Sie über schwierige Lieferanten, Monopolisten?
- Stärken Sie Ihre Selbstmotivation!
- Was Sie von HÄGAR lernen können

Selbstbewusster verhandeln: Die fachliche Vorbereitung

- Beschaffen Sie sich alle Informationen (Checkliste)
- Anstatt Maverick-Buying: Beziehen Sie den Fachbereich ein!
- **Übung zur Preisanalyse:** Nachkalkulation

12.30 Gemeinsames Mittagessen

14.00 Übung zur Verhandlungsführung

- Praxisfall, Lösungsdiskussion, Rollenspiel mit Feedback

15.45 Kaffeepause

16.00 Selbstbewusster verhandeln: Die souveräne Gesprächsführung I

- Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel!
- Was sind die wahren Motive hinter den Positionen?
- Erweitern Sie die Verhandlungsmasse!

18.00 Ende des 1. Seminartages

2. Seminartag

9.00 Selbstbewusster verhandeln:

Die souveräne Gesprächsführung II

- Welche Gemeinsamkeiten gibt es?
- 2-Gewinner-Prinzip: „Welchen Nutzen bieten Sie dem Lieferanten?“

10.30 Kaffeepause

10.45 Selbstbewusster verhandeln:

Die souveräne Gesprächsführung III

- Wie Sie die Einwände des Lieferanten schlagfertig beantworten
- Überzeugend und sparsam argumentieren
- **Übung: Analytisches Zuhören**

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.45 Übung zur Verhandlungsführung

- Praxisfall, Lösungsdiskussion, Rollenspiel mit Feedback

15.30 Kaffeepause

15.45 Selbstbewusster verhandeln:

Die souveräne Gesprächsführung IV

- Mit der richtigen Fragetechnik das Gespräch führen
- Positive und negative Implikation „102“

17.00 Ende des 2. Seminartages

3. Seminartag

9.00 Die souveräne Gesprächsführung V:

Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern

- Entwickeln Sie Ihre Strategie und Verhandlungstaktik!
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Verkäufertaktiken durchschauen und abwehren

10.30 Kaffeepause

10.45 Schwierige Verhandlungssituationen souverän meistern

- Welche satanischen Verhandlungstaktiken Sie kennen sollten
- Drei Wege um aus einem Verhandlungstief herauszukommen

12.15 Gemeinsames Mittagessen

13.30 Übung zur Verhandlungsführung

- Praxisfall, Lösungsdiskussion, Rollenspiel mit Feedback

14.30 Die mentale Vor- und Nachbereitung

- Positive Erfahrungen speichern mit der Anker-Technik
- Erstellung eines Verhaltensfundaments
- Unter Druck den richtigen Ton finden, SWISH-Technik

15.30 Tagungsende

Einzelgespräch

Sie haben die Möglichkeit mit dem Trainer ein individuelles Feedback-Gespräch in den Pausen zu führen.



Der Ablauf

Veranstaltungsorte

04./05. + 06. Februar 2010 in Frankfurt
Lindner Congress Hotel
Bolongarostr. 100, 65929 Frankfurt am Main/Höchst
Tel.: 069/33002-00
www.lindner.de

15./16. + 17. Juli 2010 in Stuttgart
Best Western Hotel
Stettiner Str. 27, 71254 Ditzingen
Tel.: 07156/962-0, Fax: 07156/962-100
www.bestwestern.de

Zimmerreservierung

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

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 anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.280,- (bei Buchung nur des 1. und 2. Tags: € 890,-) zzgl. MwSt und beinhaltet die Seminarkosten, Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Videoaufzeichnungen auf CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab dem zweiten Teilnehmer Ihres Unternehmens bieten wir einen Preisnachlass von 10 %, ab dem vierten Teilnehmer 20 %. Bis zwei Wochen vor Seminarbeginn betragen die Stornokosten 25 %, danach berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer gestellt werden. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens 8 Tage vor Seminarbeginn, zur Zahlung fällig.

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



Anmeldung - per Fax unter 06021/448-517

- Hiermit melde(n) ich mich (wir uns) mit _____ Person(en) zum Seminar in Köln Stuttgart Frankfurt an.
 Ich(wir) komme(n) nur die ersten beiden Tage.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Einkauf leicht gemacht“ zum Einzelpreis von € 19,90*.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90*.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn“ auf CD zum Einzelpreis von € 19,90*.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ auf CD zum Einzelpreis von € 29,80*.

Firma: _____

Vor- und Zuname, Abteilung: _____

Vor- und Zuname, Abteilung: _____

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Tel./Fax: _____

E-Mail: _____

Datum, Unterschrift und Stempel

* zzgl. € 2,50 Versandkosten

www.einkaufstraining.de