

Anmeldung per Fax: +49 931 418-2229

Intensivtraining Clever und effektiv verhandeln im Einkauf

16./17. September 2010 in Würzburg

Ich wünsche Zimmerreservierung von / bis:

Die Teilnahmegebühr für dieses Seminar beträgt 1.075,- €
(zzgl. 19 % MwSt.).

Name _____ Vorname _____

Firma _____

Funktion _____

Straße _____

PLZ _____ Ort _____

Telefon _____ Fax _____

E-Mail-Adresse _____

Datum _____  Unterschrift _____

Anmeldebedingungen

Die Teilnahme ist mit der schriftlichen Bestätigung verbindlich.
Sollte ein Teilnehmer verhindert sein, so kann die Teilnahme
bis 14 Tage vor Seminarbeginn kostenfrei storniert werden.

Kontakt:

Veranstalter

Vogel Business Media GmbH & Co. KG
Max-Planck-Str. 7/9
97082 Würzburg

Ansprechpartner

Jürgen Dölling
Telefon: +49 931 418-2054, Fax: -2229
E-Mail: juergen.doelling@vogel.de



Intensivtraining Clever und effektiv verhandeln im Einkauf

---> www.vbm-seminare.de

08810

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt
1.075,- € (zzgl. 19% MwSt.)

Clever und effektiv verhandeln im Einkauf

Seminar-Basis

Wie Sie mit top geschulten Verkaufsprofis souverän Einigung erzielen

Weshalb erfordern erfolgreiche Einkaufsverhandlungen gerade heute das entscheidende „mehr“ an Verhandlungskompetenz?

Die Methoden des strategischen Einkaufs bilden die Basis fürs Geschäft. Die erfolgreichsten Einkäufer jedoch wissen mehr: sie nutzen in komplexen Verhandlungen mit geschulten Verkaufsprofis das Wissen der besten Verhandlungsexperten: professionelle Menschenkenntnis, Verhaltenspsychologie, rhetorische Kompetenz, Verhandlungsstrategien und taktisch richtiges Vorgehen: Allein dieses flexibel und clever angewandte Verhandlungs-Know-how bringt Sicherheit und Souveränität – denn immer mehr kommt es darauf an, wirtschaftlich knapp kalkulierte Interessen nachhaltig durchzusetzen.

Gleichzeitig gilt es, konstruktive langfristige Lieferantenbeziehungen zu etablieren und auszubauen. Dabei haben Sie es mit routinierten Verkaufsprofis zu tun, die viele Möglichkeiten der Verkaufspsychologie beherrschen.

Erfahren Sie im Seminar von einem der bekanntesten Verhandlungsexperten, wie Sie sich beim Verhandeln als respektierte Einkäuferpersönlichkeit nachhaltig profilieren und erfolgreich gegenüber Tricks und raffinierten Methoden der Verkäufer durchsetzen, wie Sie entscheidende Vorteile in Verhandlungen erzielen und gleichzeitig vorbildliches Beziehungsmanagement leisten können.

Seminarinhalte

- Das A&O der Verhandlungskompetenz: Die kritischen Punkte in der Argumentation auf Einkaufs- und Verkaufsseite
- Die dringlichsten Fragen aus Sicht von Einkauf und Verkauf: Konfrontationskurs oder Kooperationsbasis?
- Die „Was habe ich davon“- Position: Wie Sie Ihren Mehrwert beim Verkäufer richtig einfordern

- Die typischen Tricks top-trainierter Verkäufer: Woran Sie diese erkennen und wie Sie sich konsequent dagegen schützen können
- Der kooperative Verhandlungsstil: Grundlage jeder mittel- und langfristigen Geschäftsbeziehung
- Was tun, wenn Ihre Kooperationsbereitschaft als Schwäche interpretiert wird?
- Wenn es um Macht geht: Signale der Stärke psychologisch gekonnt einsetzen und die Gesprächssteuerung in der Hand behalten.
- Was Selbstbewusstsein und Verhandlungssouveränität tatsächlich bedeuten: Die besten Methoden und Techniken, um Ihre persönliche Verhandlungskompetenz gezielt und erfolgreich nach außen darzustellen
- Wie Sie typische Fallen und Gefahren in der Abschlussphase vermeiden

Zielgruppe

Geschäftsführer und Verantwortliche für Einkauf / Beschaffungsmanagement

Ziele

- Ausbau und Sicherung Ihrer eigenen Verhandlungskompetenz
- Erzielen tragfähiger Verhandlungsergebnisse
- Cleveres Durchsetzen Ihrer Verhandlungsziele gegenüber selbstbewussten und top-trainierten Verkaufsprofis.

Eingesetzte Methoden

- Interaktives Plenum, zielgerichtete Besprechungen und Erfahrungsaustausch
- Praxisgerechtes Intensivtraining mit Fallanalyse und Video-Übungen
- Trainerinput und Fachbeiträge
- Feedback und sofort umsetzbare Handreichungen für die professionelle Verhandlungspraxis der Teilnehmer

Seminardauer

- 1. Tag: 9:00 bis 17:00 Uhr
- 2. Tag: 9:00 bis 16:30 Uhr

Termin 2010

16./17. September in Würzburg

Durchgeführt von



Michael Erlat, Management-Trainer und Berater für Rhetorik und Kommunikation. Er ist Gründer von Creatives Management GmbH und zählt seit vielen Jahren im deutschsprachigen Bereich zu den renommierten Spitzentrainern und Beratern.

oder



Gerhard Jantzen ist Experte für strategische Kommunikation. Zweimaliger Gewinner des Deutschen Trainingspreises. Kooperationspartner von Michael Erlat, Creatives Management GmbH. Er leitet seit Jahren Verhandlungstrainings für Einkäufer aus verschiedenen Branchen.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten

- Seminardokumentation
- Mittagessen
- Pausengetränke und Snacks
- Teilnahmezertifikat

Wir haben ein Zimmerkontingent reserviert. Bitte geben Sie An- und Abreisendatum an, wenn Sie eine Übernachtung wünschen. Die anfallenden Kosten rechnen Sie direkt mit dem Hotel ab.