

„Ausgetrickst!?!“ – Taktik und Methodik in harten Preisverhandlungen

Taktische Instrumente in extrem harten Preisverhandlungen mit "Lopez-geschulten" Einkäufern
Die Tools und Tricks der Einkäufer verstehen und die Kunst, das Blatt zum guten Kompromiss zu wenden.

In den 90er Jahren hat Ignacio Lopez die Welt des Einkaufs in der Automobil-Industrie, aber nicht nur dort, „revolutioniert“. Von Seiten der Autokonzerne und in der Folge auch in anderen Branchen bekamen die Forderungen nach Preissenkung immer mehr Durchsetzungskraft. Produktivitätszuwächse der Zulieferer sollten nur noch dem Kunden zugute kommen. Dies war der Beginn einer neuen Ära der „ungleichen Verhandlungen“ für fast alle Beteiligten in der Zulieferkette, Nach den Teilelieferanten sind heute auch Maschinenbauer und selbst Dienstleister betroffen. Das stellt viele Verkäufer vor ganz neue Herausforderungen.

Vom kooperativen Verhandeln nach dem Win-Win-Ansatz geprägt, erleben auch erfahrene Vertriebsleute, dass ihre Argumentation mit „guter Technik“ und „hoher Produktqualität“ heute nicht mehr durchdringt. Den geschulten Einkäufern geht es – so wird gesagt - anscheinend nur noch um den niedrigsten Preis. Daraus leitet sich die oft bittere Erkenntnis ab: Einkäufer sind in solchen Situationen keine Partner, sie sind Verhandlungsgegner.

Welche Mittel und Wege gibt es, sich in solchen Verhandlungen zu behaupten und am Ende doch einen fairen Kompromiss auszuhandeln? Neben einer klaren Positionierung und einer durchdachten Verhandlungsstrategie des Unternehmens (Schwester-Seminar KAM II) und guten Kenntnissen der Psychologie von Preisverhandlungen (Schwester-Seminar KAM III) kommt es sehr auf eine versierte Taktik und Verhandlungstechnik an.

Der Seminarinhalt zielt auf die praktische Umsetzung der individuellen Verhandlungs-Strategie in Taktik und Methodik – es geht um das Wie, das Wann, um die richtige Art und um die taktisch richtige Reihenfolge beim Einbringen der Angebote und Optionen. Es werden erprobte Ansätze und Rezepte der Verhandlungstechnik und die besonderen Schwierigkeiten von Win-Lose-Ansätzen vorgestellt, um die Frontlinien und Tools des Einkäufers zu erkennen und in eine gemeinsame Lösung umzukehren. Auf dieser Grundlage folgt die Entwicklung des taktischen und methodischen Instrumentariums für den Verkäufer.

Das Seminar besteht aus Vortrag und Diskussion, praktische Aufgaben und aus Fallstudien aus der Praxis.

Für die Teilnahme an diesem Seminar wird die vorherigen Teilnahme an den Seminaren „Preisverhandlungen mit Großkunden – wer hat die Fäden in der Hand?“ (Verhandlungs-Strategie) und „Psychologie bei schwierigen Preisverhandlungen“ empfohlen.

Ihr Referent: Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein, Marketing und Strategieberatung, Stuttgart mit über 25jähriger Erfahrung als Strategieberater und Trainer für Automobil-Zuliefer- und Maschinenbauunternehmen.



1 Tages-Seminar,
üblicherweise
von 9.00 bis 17.00 Uhr

Einführung und Vorgeschichte

- Harte Preisverhandlungen als Kampfsport-Disziplin – was man aus den Kampfsporttechniken lernen kann.
- Die Welten vor und hinter der Bühne von Preisverhandlungen

Die Klassiker der Verhandlungskonzepte - Win-Win und Win-Lose

- Die Klassiker unter den Verhandlungskonzepten: Harvard & Co – welche Lehren lassen sich für die Preisverhandlungen daraus ziehen?
- Das Konzept des Interessenausgleichs, „Geben und Nehmen“ – und warum das heute nicht mehr funktioniert

Die Aufgabe des Einkäufers und sein Instrumentenkasten

- Die Grundlagen der Einkäuferschulung, Kaizen, Lernkurve und wie sich eine Machtposition schafft
- Die Sicht des Einkäufers: der Preis muss reduziert werden, aber wie kann man das bei den Verkäufern durchsetzen?

(mit Fallstudien in
Gruppenarbeit)

Die 12 Einkäufer-Tools und die Antwort-Taktiken für Verkäufer

- Die Einkäufer-Tools: von Zweit-Angebot und Preis-Vorgaben über Cost Break Down und e-Auktionen bis zum Business Hold
- Als Verkäufer die Hintergründe verstehen und das eigene taktische und methodische Instrumentarium entwickeln

Übungs-Aufgaben für die härtesten Brocken

- Taktik und Methodik für Cost Break Down-Verhandlungen und e-Auktionen
- Das Paket aus Zugeständnissen und Gegenleistungen und "die Story"

(mit Fallstudien in
Gruppenarbeit)

Die Wende und der Weg zur Verhandlungs-Lösung

- Die Tools zur Öffnung des Auswegs und wie man die Gegenseite auf den gemeinsamen Weg mitnimmt
- Das Paket aus Zugeständnissen und Gegenleistungen
- Die Methode der "Umverpackung" für das Lösungs-Paket

Zusammenfassung und Fazit

*Für Ihr internationales Team:
Inhouse-Seminare
und Workshops auch
in englischer Sprache*