

Seminar für Autozulieferer, Maschinenbauer und Dienstleister in Ulm

Preisverhandlungen mit “Lopez-Einkäufern” Strategie + Psychologie bei schwierigen Preisverhandlungen

Ein 2-Tages-Seminar für Geschäftsführer, Vertriebsleiter,
Key Account Manager und Projektleiter
von Autozulieferern und Investitionsgüterherstellern



Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung
für Autozulieferer und Maschinenbauer

Seit der Ära Lopez in den 90er Jahren hat sich die Welt des Einkaufs verändert. Regelmäßige Preissenkungs-Forderungen gehören für Konzern-Einkäufer mittlerweile zum Standard, und durch die weltweit offenen Märkte wird der Druck auf die Lieferanten immer stärker. Vordergründig geht es dabei nur noch um den Preis. Doch es gibt eine Welt hinter dem Vorhang, die die Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe entscheidend prägt. Wie ist dieser verborgene Mechanismus, was sind die Ziele, Tricks und Methoden der Einkäufer? Der Einblick in die Kulissen des Einkaufs hilft der Verkäuferseite, in den schwierigen Preisverhandlungen die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. Wie kann man die versteckten Signale lesen und die eigene Rolle als Lieferant oder Dienstleister besser verstehen. Und mit welchen Package kann man die Auftrags-Verhandlungen mit den Einkäufern der Konzerne erfolgreich zu bestehen?



Datum	Mittwoch, 20. März 2019 von 9.00 bis 17.00 Uhr und Donnerstag, 21. März 2019 von 8.30 bis 16.30 Uhr
Ort	Maritim Hotel, Basteistraße 40,89073 Ulm (Zimmer-Buchung bitte frühzeitig durch die Teilnehmer selbst)
Teilnehmerzahl	Mindest-Teilnehmerzahl 7, und maximal 20 Teilnehmer
Organisation	Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung Stuttgart E-mail: fein@andreasfeinmarketing.de www.andreasfeinmarketing.de
Trainer	Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Stuttgart Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit 28 Jahren Erfahrung in Key Account Management und Preisverhandlungen mit Key Accounts. Co-Trainerin am zweiten Seminar-Tag: Dipl. Psych. Elke Woertche Die Seminare zu Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“ laufen seit über 10 Jahren bei mehreren Veranstaltern im In- und Ausland

Seminar "Preisverhandlungen mit 'Lopez-Einkäufern'" – Strategie und Psychologie

Programm am 1. Seminar-Tag

- Lopez und die Philosophie des modernen Einkaufs in Konzernen
- Typische Preissenkungs-Forderungen - Mechanismus, Auslöser und Zyklus
- Das "Machtspiel" des Einkäufers - Probleme, Zwänge und Vorgaben des Einkäufers
- Moderne Einkaufsstrategien, Lieferanten-Auswahl und die Balance der Auftragsvergabe
- Strategische Grundlagen, Rüstzeug und die Strategie zum "Ausgleich der Kräfte"
- Die Kraft der Argumente und das Package zur Sicherung der eigenen Marge
- Zusammenfassung und Fazit

Programm am 2. Seminar-Tag

- "Katalog der Grausamkeiten" bei unfairen Preisverhandlungen
- Die non-verbale Kommunikation als Strategie und Träger der Botschaft
- Störungen, Vorwürfe, Angriffe, Eskalation und Schuldgefühle als Mittel zum Zweck
- Einfluss auf die Gesprächsführung und die 3 Bausteine zurück zum Sach-Gespräch
- Dramaturgie und Zeitmanagement bei Verhandlungen
- Leitfaden zum Aufbau des eigenen persönlichen Verhandlungs-Repertoires
- Zusammenfassung und Feed back-Runde

Die Seminare bestehen aus Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit anhand von Case Studies

Seminargebühr

690 Euro pro Person für die beiden Seminar-Tage zzgl. MwSt. (Storno bis 01. März 2019 möglich)
Bei jedem weiteren Teilnehmer Ihrer Firma erhalten Sie je 10% Nachlass auf den Seminarpreis.
Im Seminarpreis sind die Teilnehmer-Unterlagen, Teilnahme-Bescheinigungen sowie Getränke, Pausenverpflegung und Mittagessen enthalten.

Anmeldung

Per E-Mail an fein@andreasfeinmarketing.de oder
per Fax: 0711/6159176 mit dem Anmeldeformular unten

Hiermit melde ich mich / melden wir uns an

1.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

2.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnungsadresse
