



Hans-Andreas Fein & Associates - Consultants  
for Automotive Suppliers and Machine Builders



COMET Scrl, Piazzetta del Portello, 2  
33170 Pordenone / FVG

## Seminar & Workshop für Automobilzulieferer und Maschinenbauer in Pordenone / Italien am 08. Mai 2019

### Preisverhandlungen mit “Lopez-Einkäufern” - Tag 1: Grundlagen: Verhandlungsstrategien für Verkäufer

Ein 1-Tages-Seminar für Sales Manager, Key Accounts und Projektmanager von Automobilzulieferern, aus der mechnischen Industrie und von Industrie-Dienstleistern.

Die von Ignacio Lopez in den 90er-Jahren geprägte moderne Einkaufsmethodik fordert von Zulieferern, Ausrüstern und Dienstleistern regelmäßige Preissenkungen. Und durch die Öffnung der Weltmärkte wächst Druck auf die Verkäufer zusätzlich. Es scheint nur um den Preis zu gehen - doch es gibt eine Welt „hinter dem Vorhang“, die die Lieferanten-Auswahl und die Auftragsvergabe bestimmt. Was sind die Ziele, Tricks und Methoden der Einkäufer? Wie kann man die versteckten Signale erkennen und die eigene Rolle als Zulieferer oder Industrie-Dienstleister besser verstehen? Und was hilft dabei, die Verhandlungen mit OEM-Einkäufern erfolgreich zu bestehen. Ein Blick hinter den Vorhang der Verhandlungen kann helfen, in den nächsten harten Verhandlungen die bestmöglichen Ergebnisse zu erreichen.

---

Datum	Mittwoch, 08. Mai 2019, 9.00 - 17.00
Veranstaltungsort	Polo Tecnologico di Pordenone “Andrea Galvani” Via Roveredo 20/b 33170 PORDENONE, Italy
Teilnehmer	Mindestens 7, höchstens 20
Organisation	COMET Scrl, Cluster Metallmeccanica Piazzetta del Portello, 2 - I-33170 Pordenone / FVG E-mail: <a href="mailto:info@clustercomet.it">info@clustercomet.it</a> <a href="http://www.clustercomet.it">www.clustercomet.it</a>
Trainer	Hans-Andreas Fein, StuttgartDeutschland, Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit 28+ Jahren Erfahrung in Key Account Management und Preisverhandlungen mit Key Account Kunden Die Seminare zu Preisverhandlungen mit “Lopez-Einkäufern” laufen seit über 10 Jahren in Deutschland und Europa.

## Seminar & Workshop

### Preisverhandlungen mit "Lopez-Einkäufern" – Strategien für harte Preisverhandlungen

#### Programm

- Lopez und die Entwicklung von "Win-Win" zu "Win-Lose"
- Typische Preissenkungs-Forderungen – Mechanismen, Auslöser und Zyklen
- Das "Machtspiel" des Einkäufers - die Probleme, Zwänge und Ziele des Einkäufers
- Moderne Einkaufsmethoden, Lieferantenauswahl und die Balance des Lieferantenmixes
- Offensive Verhandlungsstrategie für Einkäufer zur Verteidigung der eigenen Marge
- Die Macht der Argumente und das Package zur Sicherung der eigenen Marge
- Summary

Seminargebühr 500 Euro pro Seminartag und Person (= 800 Euro für die beiden Seminare) inklusive Hand-out, Teilnahmebescheinigung, Getränke, Snacks und Mittagessen

Information: Bei Fragen wenden Sie sich bitte an Frau Barbara Walter,  
Barbara.Walter@clustercomet.it

Anmeldung: Anmeldungen bitte per E-Mail an info@clustercomet.it

#### Verbindliche Anmeldung

1. -----  
Name, Vorname Firma email

2. -----  
Name, Vorname Firma email

-----  
Datum Unterschrift

Rechnungsadresse

-----