



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 09. Mai 2019

Ausgetrickst!? Taktik und Methodik für Cost Break Down und andere Torturen in Preisverhandlungen Tag 2: Aufbau-Seminar

Aufbau-Seminar, die Teilnahme am Basis-Seminar "Preisverhandlungen with "Lopez Einkäufern" ist Voraussetzung. Seminar und Workshop für Einkaufsleiter, Key Accounts und Projekt-Manager von Autozulieferern, Maschinenbauern und Industrie-Dienstleistern.

Moderne Einkaufsstrategien nach der „Lopez Philosophie“ folgen ihren eigenen Regeln. Um nicht in einer „Win-Lose“ Situation zu enden, ist es für Verkäufer und Key Account Manager wichtig, die Regeln und Muster der Einkäufer-Taktik zu verstehen und mit einer geeigneten Gegen-Strategie in die Preisverhandlungen zu gehen. Cost Break Down, e-Auktionen und Door-to-Door Verhandlungen sind die 3 häufigsten der 12 in Preisverhandlungen genutzten Taktiken.

Eine Möglichkeit ist, den Regeln des Verhandlungsspiels nicht bedingungslos zu folgen, die Forderungen nicht komplett zu erfüllen und Einbahnstrassen und Fallen im Verhandlungsverlauf zu vermeiden. Der zweite Baustein wäre, ein Packet aus verschiedenen Zugeständnissen und Gegenforderungen zu schnüren, um den Vorteil der Gegenseite mit eigenen Vorteilen zu verbinden – eingebettet in eine Mischung aus "weichen Neins" und „Harten Neins“ und das rechte Timing entlang der Verhandlungsdauer.

Datum	Donnerstag, 09. 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: info@clustercomet.it www.clustercomet.it
Trainer	Hans-Andreas Fein, Stuttgart Deutschland, 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 – Tag 2

Ausgetrickst!? Taktik und Methodik für Cost Break Down und andere Torturen in Preisverhandlungen

Programm

- Die "Lopez-Philosophie" und die Entwicklung von "Win-Win" zu "Win-Lose"
- Das System des modernen Einkaufs und die Welten vor und hinter der Bühne bei Preis-Verhandlungen
- Die Sicht des Einkäufers: der Preis muss reduziert werden, aber wie kann man das durchsetzen?
- Die 12 typischen Einkäufer-Tools: von Zweit-Angebot und Cost Break Down oder e-Auktionen bis zum Business Hold
- Der Taktik-Baukasten für den Verkäufer: das Wo, Wann, Wie und die Tools
- Die Wende und der Weg zur Verhandlungs-Lösung
- 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
