

# Vertriebs-Seminare & Workshops für Autozulieferer und Maschinenbauer

- New Business Development für Autozulieferer und Ausrüster/Maschinenbauer** KAM I

Neue Geschäfte erschließen - bei aktuellen und neuen Konzern-Kunden. Akquisition in der Frühphase. Wie man sich für die Zukunft als Lieferant strategisch positioniert und beim Kunden zu einem strategischen Miteinander verankert. Suche nach Ansprechpartnern und "Elevator Pitch"
- Harte Preisverhandlungen mit "Lopez-Einkäufern"** KAM II

Verhandlungs-Strategien mit Konzern-Einkäufern. Der Preisdruck vor dem Vorhang und die verborgenen Mechanismen der Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe hinter dem Vorhang. Basis-Seminar mit dem Grundwissen über die "Lopez-Philosophie" für Automobilzulieferer.
- Management von Druck und Manipulation: Psychologie & Dramaturgie bei schwierigen Verhandlungen** KAM III

Manipulationen früh erkennen und sich bei Druck und Drohungen nicht beirren lassen. Werkzeugkasten  
Aufbau-Seminar mit der Dipl. Psych. Elke Woertche als Co-Referentin. (Grundlagen und optional mit extra Vertiefungstag)
- Ausgetrickst!? Taktik und Methodik für Cost Break Down und andere Torturen** KAM IV

Das Instrumentarium, um den 12 häufigsten taktischen Mitteln der Einkäufer/Innen zu begegnen.  
Von e-auctions über Cost Break Down bis zu Door-to-Door. Aufbau-Seminar
- Timing als Navigations-Instrument durch schwierige Verhandlungs-Prozesse** KAM VI

Ein Seminar zur Vertiefung des taktischen Konzepts – speziell, wie man den zeitlichen Verlauf einer Verhandlung abschätzen - erste oder zweite Halbzeit - und die jeweilige Phase zu seinem Vorteil nutzen kann.
- Geht's auch online? Schwierige Preisverhandlungen mit Konzerneinkäufern** KAM VII

Online-Seminar über schwierige Video-Verhandlungen mit Konzerneinkäufer/Innen. Fahrplan und Toolbox im digitalen Medium:  
Das begrenzte Instrumentarium am "elektronischen Fenster" und ein Erste Hilfe-Koffer für Extrem-Situationen.
- Rezept für Preiserhöhungen in der Rohstoff-Krise - Zusatz-Modul Kommunikation/Psychologie** NEU KAM VIII

Verhandlungen für Preiserhöhungen sind keine rationale Angelegenheit. Am Anfang stehen mehrere Phasen, um die Gesprächspartner emotional abzuholen und für ein Entgegenkommen zu gewinnen, bevor man mit Vorschlägen und Rohstoff-Charts kommt – mit Praxisübungen
- Gute Lieferverträge zwischen David und Goliath? Umsetzung der Absprachen in Lieferverträge** NEU KAM X

Es passiert immer wieder, dass die erzielten Verhandlungs-Ergebnisse bzw. Zusagen der Einkäufer hinterher von den Kunden dann nicht eingehalten werden. Deshalb braucht es eine Absicherung der Gegenleistungen sowohl in deren "Architektur" (Strategie und Taktik) als auch auf der juristischen Seite mit der Absicherung in den Lieferverträgen. Ein Seminar mit der Rechtsanwältin Annett Pée, Spezialistin für internationales Vertragsrecht
- "Re-Set für Autozulieferer – CASE und die anderen 12 Umbrüche im Fahrzeug"** TREND I

Neben Elektromobilität und autonomen Fahren gibt es eine ganze Reihe weiterer Umbrüche in der Fahrzeugtechnik, die z. T. mehr Veränderungskraft haben als der E-Antrieb. Die Trends und die Auswirkungen für Zulieferer werden beleuchtet und bewertet, damit jeder Teilnehmer die gravierendsten Auswirkungen für sein Geschäft herausfiltern kann. Fortsetzung: Innovations-Workshop mit Dr. Klaus Reichert
- "The New Normal" - Neue Anforderungen an Automobilzulieferer** TREND II

Die Corona-Krise und auch die Umbrüche in den Märkten haben die Anforderungen und die Abläufe im Zulieferer-Geschäft verändert. Eine höhere Transparenz bei den Prozess-Daten, eine neue Dimension der Flexibilität - Abläufe, Strukturen und Organisation müssen ganz neu gedacht werden.

