

KOMPAKTTRAINING | EINKAUF

PREISERHÖHUNGEN VON LIEFERANTEN ERFOLGREICH ABWEHREN

NUTZEN

Ärgern Sie sich auch über die jährlichen Preiserhöhungsschreiben Ihrer Lieferanten? Haben Sie es satt ständig aus der Defensive um ein paar Prozentpunkte Reduzierung zu feilschen? Würden Sie nicht lieber die gesamte Preiserhöhung „vom Tisch wischen“? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Verhandlungssimulationen, wie Verhandlungsprofis Preisforderungen von Lieferanten erfolgreich abwehren und zudem oft echte Einsparungen erzielen.

INHALTE

Vorbereitung von Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen

- Warum die richtige mentale Einstellung erfolgsentscheidend ist.
- Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preisforderungen.
- Welche Zahlen, Daten, Fakten und Informationen Sie zur Untermauerung Ihrer Argumente benötigen und wie Sie sie nutzen.
- Die Kostenstrukturanalyse als Schlüssel zum Erfolg.
- Wie Sie die richtige Verhandlungsstrategie wählen.
- Schlagkräftige Argumentationsketten aufbauen und vorbereiten.
- Das Argument mit dem Wettbewerb: Wie Sie ein Eigentor vermeiden und Wettbewerbsangebote glaubwürdig platzieren.
- CHECKLISTE: Vorbereitung von Verhandlungen zu Preisabwehr.
- MUSTERSCHREIBEN zur Abwehr von Preisforderungen.

Durchführung von Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen

- Drehen Sie den Spieß um: Wie Sie den Lieferanten von Anfang an in Erklärungsnot bringen anstatt einen Positionskampf zu eröffnen.
- Aufbau von Gesprächen zur Preisabwehr (Phasenplan).
- Der Schlüssel zum Erfolg: offensiv verhandeln. Wie es geht.
- Wie Sie Lieferanten in Erklärungsnot bringen und sich durchsetzen.
- Psychologische Tricks und Kniffe, die zum Erfolg beitragen.
- Wie Sie mit geschickten Gesprächsstrategien und Fragetaktiken die Verhandlung führen und Zugeständnisse erzielen.
- Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften.
- Die häufigsten Fehler in Gesprächen zur Abwehr von Preisforderungen und wie man sie vermeidet.

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Verhandlungsvorbereitung, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion

Nachmittag: 1-2 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Abwehr von Preisforderungen.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen und die Einkaufsfunktion zu stärken. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich, sowohl mit Wettbewerbslieferanten als auch mit mächtigen, monopolistisch ausgerichteten Lieferanten. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen regelmäßig als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Ein absolutes Spitzentraining!“

„Preiserhöhungen nicht nur abwehren, sondern echte Einsparungen „mitnehmen“. Ich hätte nicht gedacht, dass das klappt.“

„Ich möchte dem Referenten nicht in einer Verhandlung gegenüber sitzen.“

„Endlich funktionierende Methoden und Strategien, um Preiserhöhungen komplett ‚vom Tisch zu wischen‘.“

„Wer immer noch glaubt, dass Preiserhöhungen unvermeidbar sind, der hat dieses Seminar noch nicht besucht.“

„Ein Referent aus der Praxis, der alle Tricks und Fallstricke kennt. Klasse!“

„Man merkt, dass der Referent aus der Praxis kommt.“

„Super Vermittlung des Wissens: Praxisnah, interessant und anschaulich.“

„Eine geforderte Preiserhöhung in echte Preissenkungen umwandeln – vor diesem Seminar hätte ich jeden ausgelacht, der das behauptet.“