

Intensiv-Vertriebstraining Teil 1

Wie Einkäufer ticken...

Inhalt

In diesem Intensiv-Seminar erfährt der Vertriebsmitarbeiter mit welchen Methoden und Ansätzen Einkäufer Heutzutage Verhandlungen führen. Was sind die unterschiedlichen Einkaufsmotivatoren, wo gibt es Widersprüche und worauf muss man sich vorbereiten wenn man vor einer Verhandlung steht?

Auszug aus dem Seminarprogramm:

- *Offene Kalkulation – das Allheilmittel?*
 - Jedes Mittel hat auch Gegenmittel und Nebenwirkungen!
- *Traue keiner Kostenstruktur-Analyse, die Du nicht selber manipuliert hast!*
 - Kostenstruktur-Analyse versus Komplexität!
- *Kooperieren heißt nicht unterwerfen!*
 - Sich als Geschäftspartner sehen und gesehen werden.
- *Alles eine Frage des Blickwinkels!*
 - Chart-Analyse als Instrument der Objektivierung!
- *Auch alte Besen kehren gut!*
 - Mein Vorteil als Bestandslieferant mit Historie!
- *Change = Chance!*
 - Spezifikationsänderungen als Chance verstehen.
- *Jeder Topf findet seinen Deckel!*
 - Welchem Einkäufer-Typen sitze ich gegenüber?

Des Weiteren trainieren wir in Rollenspielen anhand von firmenspezifischen Fallbeispielen die Anwendung der o.a. Ansatzpunkte und wie man aus allzu überzogenen Einkäufer-Forderungen Nutzen für seine eigene Argumentation ziehen kann.

Ihr Gewinn

Der Vertriebsmitarbeiter bekommt einen Einblick in die Gedankenwelt von Einkäufern und lernt seinen Gegenüber besser zu verstehen. Denn nur dem, dessen Motivation ich verstehe, kann ich auch helfen!

Seminarplan

Tag 1 von 10:00 Uhr bis 17:30 Uhr

Tag 2 von 09:00 Uhr bis 16:30 Uhr

Teilnehmergebühren

1.490 € pro Teilnehmer

1.290 € pro Teilnehmer ab dem 2. Teilnehmer aus dem gleichen Unternehmen
(darin sind enthalten: Teilnehmerunterlagen, Tagungsgetränke, Kaffeepausen und Mittagessen)

Anmeldung

Gemäß Die Einkauf Manufaktur Seminar-AGB mit dem Anmeldeformular (beides als Homepage-Download)