

Intensiv-Verhandlungstraining Teil 2

Die Verhandlung als Königsdisziplin des Einkäufers

Inhalt

Im Einkauf liegt der Gewinn - und den verdient sich der Einkäufer in Verhandlungen. Aufbauend auf das Verhandlungstraining 1 oder als Startseminar machen wir uns anhand der Phasen einer Verhandlung bewusst, wie wir diese aufbauen und zu welchem Zeitpunkt wir welche Aktionen durchführen. Systematisch werden wir den Mythos des „starken Verkäufers“ in seine Elementarteilchen zerlegen um am Ende herauszufinden, dass es kaum eine Argumentation gibt, die der gut vorbereitete und exzellent kommunizierende Einkäufer nicht entkräften kann. Preiserhöhungsforderungen, Qualitätsdiskussionen, übermächtige Marktstellungen und viele weitere Vertriebsinstrumente verlieren an Bedeutung, wenn man als Einkäufer die Verhandlung führt.

Wir trainieren dies mit min. 2 Videoanalysen pro Teilnehmer anhand von praxisnahen Fallbeispielen.

Ihr Gewinn

Aus Angst vor schwierigen Verhandlungen wird Respekt, gefolgt von selbstsicherer und kommunikationsstarker Verhandlungsführung.

Teilnehmerzahl

Maximal 8 Teilnehmer, da Intensivtraining mit hoher Teilnehmeraktivierung.

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)