



STRATEGISCHE JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN

Sie wollen in wiederkehrenden Verhandlungen mit dauerhaften Lieferanten optimale Ergebnisse erreichen und nochmal mehr herausholen als schon letztes Jahr? Sie wollen Ihre Verhandlungskompetenz noch weiter im Detail schärfen? Dann erhalten Sie in diesem Verhandlungsworkshop konkrete Tipps für die Vorbereitung und Durchführung von Jahresgesprächen mit Ihren Lieferanten. Hier trainieren Sie, strategische Ansätze zu finden und diese taktisch präzise umzusetzen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, Einkaufsteamleiter, Einkaufsleiter sowie alle, die mit Lieferanten-Jahresgesprächen befasst sind

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Erfahrungsaustausch auf Augenhöhe, zahlreichen Praxisbeispielen und Übungen, Training durch Verhandlungsübungen (auf Wunsch auch mit Video-Feedback)

REFERENT: Urs Peter Altmannsberger



bme.de/VER-LI2

3

Verhandlungs-
führung

SEMINARINHALTE

Typische Themen und verhandelbare Elemente in Jahresgesprächen

- › Situative Schwierigkeiten in Jahresgesprächen
- › „Es ist doch schon alles vereinbart ...“ – dieses Verkäufer-Argument entkräften
- › Finden Sie Forderungsbegründungen in bestehenden Beziehungen
- › Wie Sie jedes Jahr neue Ideen und Savings generieren
- › Zusätzliche Konditionstitel, die sinnvoll in einem Rahmenvertrag zu verankern sind
- › Weitere Zugeständnisse erreichen – proaktiv zusätzliche Forderungen nennen
- › **Setzen Sie neue Impulse und werden Sie zum Trendsetter: Best Practice aus anderen Unternehmen und Branchen**

Effektive Vorbereitung für kommende Verhandlungen

- › Wie gehen Top-Verhandler an die typischen Herausforderungen der Jahresgespräche heran?
- › Strategische Ansatzpunkte für nachhaltige Lösungen entwickeln
- › Was behindert ein besseres Verhandlungsergebnis?
- › Schaffen Sie eine bessere Ausgangsbasis für Ihre Verhandlung
- › Hinderliche Selbstverständlichkeiten und verkrustete Traditionen aufbrechen
- › **Gruppenarbeit: Analysieren Sie in kleinen Teams Ihre persönliche Verhandlungssituation**

Widerstand des Lieferanten: Erfolgreiche Verhandlungsstrategien

- › Forderungen durchsetzen und gleichzeitig partnerschaftlich auftreten
- › Minimum-Strategie: Vom Totschlagargument zur vernünftigen Vereinbarung
- › Best Practice am Fall eines paneuropäischen Rahmenvertrages
- › Opportunitäts-Strategie: Partnerschaftliche Verhandlungstechnik durch Konfrontation mit alternativen Lösungen
- › Rautenmodell: Auflösen von verhandlerischen Blockaden mit direkt zielgerichtetem Einsatz der Harvard-Elemente

Wichtige Säulen des Führens von Verhandlungen

- › Die Verhandlung zielgerichteter, mit weniger Anstrengung führen
- › Die eigene Planung durchsetzen anstatt auf Verkäufer-Themen gedrängt zu werden
- › Praxiserprobte Fragen aus dem Formulierungsschatz des Profis
- › Zielgerichtete Fragearten für Ihr Jahresgespräch
- › Vorteile bestimmter Fragentypen
- › Zugeständnisbereitschaft ausloten anstatt blind zu fordern
- › Ablenkungsmanöver der Verkäufer verhindern
- › Vorsicht Einkäuferfalle: die Sackgassentechnik der Verkäufer abwehren
- › Gesprächsanalyse: Welche Signale gibt der Verkäufer versehentlich?
- › Eigene Signale bewusst setzen

„Da geht nichts mehr!“ – Mauern durchbrechen

- › Was tun, wenn der Verkäufer blockiert?
- › 4 Erfolgsmethoden, um Bluffs des Verkäufers zu erkennen
- › Das passende Werkzeug für jede Situation
- › Aktive Mauerbrecher
- › Passive Beobachtungsbarometer
- › Taktische Kniffe

Abhängigkeit von Lieferanten – teilweise eine Kopfsache

- › Hinderliche Wahrnehmungsfilter bei Fachbereichen, Lieferanten und uns selbst professionell erkennen und besser justieren
- › Die wahre Welt und unser Abbild davon im Kopf – kleiner Ausflug in die Psychologie und in unser Hirn
- › 12 Millionen Bit/s – was mit dem größten Teil unserer Wahrnehmung passiert und wie wir sie gewinnbringend in der Verhandlung nutzen



+ Von Ihnen werden jedes Jahr neue Ideen und Savings erwartet. Statt lange zu grübeln, beantworten wir in diesem Workshop direkt die Frage nach Strategien, neuen Konditionstiteln und Taktiken.



04. – 05.06.2019
24. – 25.09.2019



HAMBURG
MAINZ

Courtyard by Marriott Hamburg Airport
Hilton Mainz City



351906010
351909043



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.295,- EUR zzgl. MwSt.



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-299

🌐 anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandsgröße erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB


Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1 Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2 Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

 Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Internet