



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](https://www.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 Practices 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 Wahrnehmungsfiler 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.

Dieses Seminar bieten wir auch als **ONLINE-Training** an.



17. – 20.05.2021
12. – 15.07.2021
07. – 08.09.2021
02. – 03.12.2021



ONLINE
ONLINE
DÜSSELDORF
MÜNCHEN



Hotel Nikko Düsseldorf
Hotel Erzgießerei Europe



382130532
382130711
352109029
352112013



zzgl.
MwSt.
1.195,-
1.195,-
1.395,-
1.395,-



PRÄSENZ:

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

ONLINE:

1. – 4. Tag: 09.00 – 12.00 Uhr



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. 20 % 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 sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

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.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

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

KAT1/2021