



VERTRIEBS-PROFILING FÜR EINKÄUFER – VERKÄUFERN IN DIE KARTEN SCHAUEN

PROFESSIONELLE VERKAUFSTAKTIKEN EXKLUSIV FÜR EINKÄUFER

Sie verhandeln als Einkäufer, um erfolgreich zu sein – dazu benötigen Sie fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien der Verkäufer. Welcher Typus Verkäufer sitzt am Verhandlungstisch und wie wird er versuchen, den Einkäufer für seine Ziele zu beeinflussen? In diesem Workshop lernen Sie, den Verkäufer und Vertriebler zu profilieren und sich auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten. Sie lernen die neuesten Verkaufstechniken kennen und entwickeln eigene „Schutzprogramme“, um nicht auf die „Verkaufstricks“ reinzufallen.

ZIELGRUPPE: Einkaufsleiter und Einkäufer, die sich gezielt auf Verhandlungen vorbereiten und wissen wollen, wie Verkäufer „ticken“ und mit welchen Tricks gearbeitet wird

METHODIK: Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Praxisbeispiele, Rollenspiele

REFERENT: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

So wird der Vertrieb heute organisiert

- › Ziele der Vertriebsorganisation
- › Die Vertriebsstrategien
- › Verkäufertypen werden bewusst auf Anwender und Einkäufer angesetzt
- › Die Verkaufstechniken und deren Einsatz in Einkaufsverhandlungen
- › Der Vertriebler in seinem Key-Account – darauf müssen Einkäufer achten
- › **Übung: Verhandlungs-Strategie im Verkauf**

Profiling des Kunden

- › Im Fadenkreuz der Verkäufer
- › Sie bekommen keine guten Konditionen, weil Sie C-Kunde sind
- › Top-Verkäufer kennen Ihr Unternehmen – Sie auch?

Profiling der Verkäufer

- › Eigenschaften eines erfolgreichen Verkäufers
- › Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Verhandlungstricks – und wie Einkäufer diesen begegnen können
- › Wie Vertriebsmitarbeiter Informationen suchen, beschaffen und diese in Verhandlungen einsetzen
- › Was sind die Motivatoren der Verkäufer und wie können Einkäufer diese in Verhandlungen nutzen?
- › **Übung: Analysenprofil des Verkäufers**

Profiling der Einkäufer

- › Analyse und Typisierung der Einkäufer
- › Mit diesen „schmutzigen“ Tricks werden Einkäufer bearbeitet
- › Wie Sie als „Einkäufer-Puzzle-Stein“ ein Bild abgeben
- › Schutz vor Verkäufer-Manipulation
- › **Übung: Mit Einkäuferstärken in Verhandlungen punkten**

So wird Psychologie und Neurowissenschaft im Verkauf eingesetzt

- › Der Ort der Entscheidung, dem Vernunft und Logik fremd sind
- › Die 3 Motivationssysteme der Kunden/Nutzer/Einkäufer
- › Limbic-Selling
- › Mit Heuristiken und kognitiver Bias den Einkäufer verunsichern
- › **Übung: Neurowissenschaftliche Steuerung einer Verhandlung**

Die Verkaufs- und Verhandlungs-Rhetorik

- › Warum der Small Talk Teil der Verhandlung ist und Einkäufer häufig darauf reinfallen
- › Wie Verkäufer „geistige Brandstiftung“ betreiben
- › Der Verkäufer fragt – und führt die Verhandlung
- › Die Argumentations- und Abschlusstricks der Verkäufer
- › **Übung: Verhandlungs-Strategie des Einkäufers**



- + Die Denk- und Handlungsweisen der Vertriebsprofis erkennen
- + Tricks der Verkäufer durchschauen
- + Die eigene Verhandlungssicherheit stärken
- + Praxisorientiert und sofort umsetzbar
- + „Master of cognitive neuroscience“ als Seminarleiter

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



06. – 07.05.2021	ONLINE		382130526 1.195,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
29. – 30.07.2021	ONLINE		382130079 1.195,-	
06. – 07.09.2021	LEIPZIG	The Westin Leipzig	352109026 1.395,-	
27. – 28.10.2021	ONLINE		382131012 1.195,-	
04. – 05.11.2021	DÜSSELDORF	Radisson Blu Scandinavia Hotel Düsseldorf	352111014 1.395,-	



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.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