



VERHANDELN MIT MONOPOLISTEN

INDIVIDUELLE HANDLUNGSOPTIONEN STATT SCHEIN-PATENTREZEPTE

Das Seminar vermittelt Ihnen Strategien und Taktiken, den ungleichen „Kampf“ mit Monopolisten erfolgreich zu bestehen. Sie lernen, neben „echten“ Monopolen auch „gewachsene“ Monopole zu erkennen und zu beurteilen. Sie lernen, Verhandlungen mit Monopolisten strategisch vorzubereiten und taktisch klug zu führen. Sie üben sich darin, Ihren Wert für den Monopolisten und Ihre Verhandlungsposition realistisch einzuschätzen und auf Ihre Verhandlungsstrategie abgestimmte Argumentationstechniken einzusetzen. Sie erhalten zwar kein Rezept, aber Handlungsoptionen, die Ihnen neue Möglichkeiten eröffnen und Ihr Selbstwertgefühl steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf und der Materialwirtschaft, die mit „echten“ (natürlichen) und „gewachsenen“ Monopolisten arbeiten und verhandeln müssen

METHODIK: Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele, Filmbeispiele

REFERENT: Bernd Sehnert



SEMINARINHALTE

„Echte“ und „unechte“ Monopole

- „Echte“ und staatliche Monopole
- „Unechte“, gewachsene Lieferantenmonopole und ihre Entstehung

Strategie und Taktik für Verhandlungen mit „echten“ Monopolisten

- Daten- und Fakten-Sammlung
- Strategische Positionierung des Monopolisten
- Eigenpositionierung – Bestimmung des Anteils am Monopolisten-Umsatz

Strategien zur Auflösung „unechter“ Monopolisten

- Identifikation „unechter“ oder selbst gemachter Monopolisten
- Sondierung alternativer Lieferanten und Beschaffungskosten
- Möglichkeiten für den Aufbau einer Konkurrenz-Situation
- Entwicklung der Strategie und Argumentationslinie für die Verhandlung

Verhandlungsvorbereitung und Verhandlungstest

- Rollenverteilung im Team
- Entwicklung von Verhandlungsszenarien
- Konfrontation mit Geschäftszahlen und Erfolgsmeldungen
- Konfrontation mit Schwachstellen und Alternativen
- Konfrontation mit dem beschlossenen Einkaufsbündnis
- Argumentation des Umsatzverlustes für den Monopolisten
- Videofilm: Analyse von „mächtigen“ Verhandlern

Psychologische Verhandlungsführung

- Erkenntnisse aus der Psychologie für Ihren Umgang mit Monopolisten
- Bedürfnisse der Monopolisten erkennen und gekonnt einsetzen
- Wie das Reptiliengehirn den Monopolisten beeinflusst – Ihnen aber helfen kann
- Die Persönlichkeitstriangel eines Monopolisten

Besondere Strategien und Taktiken im Umgang mit Monopolisten

- Situation und Positionen
- Strategie bei Verhandlungen unter Druck
- Das Pendelprinzip – aus Schwächen Stärken machen
- Zusammenspiel verschiedener Strategien und Taktiken
- Nicht nur Preise sind verhandelbar
- Videofilm: Durchsetzen und Erreichen von Zielen

Verhandlungstechniken für Profis – Wege aus der Sackgasse

- Botschaften verstehen und einsetzen
- Agieren statt reagieren
- Aktive Gesprächsführung
- Argumente und Gegen-Argumente
- Stillstand bei Verhandlungen
- Erfolgreiche Tipps und Tricks

Umgang mit Einschüchterung und Manipulation

- Arten der Manipulation
- Unfairen Tricks begegnen
- Abwehr von Einschüchterung

Stark ist, wer sich stark denkt

- Stärkung Ihrer Persönlichkeit und Ihrer Durchsetzungskraft
- Wie bin ich? Machtvoll oder machtlos?
- Wege aus der eigenen Unsicherheit
- Ich bin, was ich denke – mentale Vorbereitung

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



- + Sie lernen, wie Sie Monopolisten auf Augenhöhe begegnen können!
- + Sie erfahren, welche Strategien und Wege Sie nutzen können!
- + Sie trainieren, wie Sie aus einer vermeintlich schwächeren Position Ihre Ziele erreichen können!



14. – 15.07.2022
25. – 26.10.2022



ONLINE
NÜRNBERG



382230709
352210034



1.295,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



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 Teilnehmenden 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 Teilnehmenden 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 sind die Teilnehmenden 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 die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende 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 eine Ersatzperson 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 Referierenden 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:in 1

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

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer:in 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