



VERHANDELN MIT SYSTEM: „STRIKE“ ALS GAME CHANGER

VERHANDLUNGSMANAGEMENT AUF EINE NEUE EBENE BRINGEN – HOHE WERTBEITRÄGE GEZIELT REALISIEREN

Verhandelt wird immer und überall – vor allem im Einkauf! Verhandlungen beschränken sich aber leider allzu oft auf ein begrenztes Spektrum bekannter Hebel. Ebenso bleiben Analyse und gezielte Vorbereitung immer wieder auf der Strecke. Riesige Potenziale für Wertbeiträge des Einkaufs gehen so verloren ... das muss nicht sein!

Die STRIKE-Methodik steht für eine innovative ganzheitliche Lösung, die Ihnen die Werkzeuge an die Hand gibt, das Potenzial möglicher Wertbeiträge systematisch, zielgerichtet und mit ganz neuen Erfolgchancen auszuschöpfen. Dabei geht STRIKE über das reine Verhandlungsmanagement hinaus und berücksichtigt auch andere relevante Aspekte der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Gesamtprozess (S2P).

Die Methodik kann sowohl im indirekten als auch im direkten Einkauf angewandt werden und bietet durch ihren modularen Ansatz eine hohe Flexibilität. Zusätzlich zur Methodik lernen Sie hier bereits eine Reihe von starken Hebeln und Instrumenten kennen, die Ihre Verhandlungsoptionen nachhaltig mit Leben und neuen Impulsen füllen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die regelmäßig mit Verhandlungen, Dienstleistern sowie der Planung und Umsetzung von Wertbeiträgen befasst sind und ihre Gestaltungsmöglichkeiten entscheidend weiterentwickeln wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation und Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



bme.de/ver-sti

SEMINARINHALTE

Unschlagbar Verhandeln – mit System: STRIKE

- › Was ist STRIKE und welche Logik liegt der Lösung zugrunde?
- › Welche Phasen gehören zur Lösung und was passiert in den jeweiligen Schritten?
- › Themen, die STRIKE im Verhandlungsprozess systematisch adressiert
- › Modular und hoch flexibel: Nutzung der Lösung nach individuellem Bedarf

Elemente der Lösung und Ihr Nutzen für den Einkauf

- › Themenfelder: Welche Themen sind relevant und wie kann ich diese strukturiert in meinen Verhandlungsprozess einbinden?
- › Quellen: Aus welchen Quellen kann ich Informationen beziehen und wie gehe ich das systematisch an?
- › Forderungen und Ziele unterscheiden: differenzierter Blick auf Vertriebsziele und die wahren Ziele dahinter
- › Qualitätskriterien Angebote: Was macht ein gutes Angebot aus und wie kann ich diese Kriterien im Verhandlungsprozess für mein Unternehmen nutzen?
- › Die Verhandlungs-Matrix: Themen, Hebel und Verhandlungsstrategie systematisch zusammenbringen
- › Die Hebel-Matrix: mächtiges Werkzeug für den gezielten Aufbau einer passenden und vielseitigen Verhandlungsstrategie
- › Das Verhandlungs-Playbook: Überleitung in einen starken Leitfaden mit Choreografie, Szenarien und Hebeln

Den Vertrieb viel besser verstehen – Fallen und Nebelkerzen wirksam begegnen

- › 20 Fallen und Nebelkerzen, mit denen der Vertrieb dem Einkauf das Leben schwer machen kann
- › Impulse und Wege, wie der Einkauf diese erkennen und wirksam neutralisieren kann
- › Die Verhandlungs-Arena bewusst machen: Wo stehe ich und wo steht der Lieferant?
- › Systematische Positionsbestimmung im Vorfeld von Verhandlungen

Verhandlungsmanagement prozessorientiert denken und gestalten

- › Den Blick weiten: der Verhandlungstag ist nur die „Spitze des Eisbergs“
- › Überblick zu den vielen wichtigen „Touchpoints“ als wert-haltige Gestaltungspunkte im Gesamtprozess (S2P)
- › Wertbeiträge wirklich systematisch sichern: „Leakage“-Effekte gezielt vermeiden, Wertbeiträge innovativ kanalisieren (Smart Savings Allocation)
- › Bonus: 15 Power-Hebel im Einkauf, die schnell und wirksam Wertbeiträge generieren



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
10.12.2024	ONLINE		382431213	PRÄSENZ/ONLINE: 09.00 – 17.00 Uhr
17.03.2025	HAMBURG		352503012	
14.10.2025	DÜSSELDORF		352510013	
10.12.2025	ONLINE		382531209	
			895,-	
			895,-	
			895,-	
			895,-	

ANMELDUNG

 06196 5828-299  anmeldung@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

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