



VERHANDELN IN DER AKTUELLEN KRISENZEIT

PREISE STABIL HALTEN – LIEFERZEITEN VERKÜRZEN – VERSORGUNGSSICHERHEIT ERHÖHEN

Es ist leider eine Tatsache: Viele Lieferanten fordern höhere Preise für Materialien, Produkte und Dienstleistungen, da deren Kosten – bedingt durch aktuelle Krisen (Covid-19, Ukraine-Krieg) und deren Auswirkungen auf die Lieferketten – deutlich gestiegen sind. Des Weiteren nimmt die Verknappung in vielen Warengruppen zu und Lieferzeiten verlängern sich oft um ein Vielfaches. Aber sind die geforderten Preiserhöhungen überhaupt bzw. in dem Maße gerechtfertigt, wie die Lieferanten sie veranschlagen? Welche Möglichkeiten gibt es, die Preise dennoch stabil zu halten oder zumindest nur einen geringen Aufschlag zu bezahlen? Wie können lange Lieferzeiten verkürzt werden? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt dieses Spezialtraining. Erfahren Sie außerdem, unter welchen neuen Rahmenbedingungen (bspw. Telefon, Videokonferenz) die Verhandlungen ablaufen und was Sie dabei beachten müssen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die praktische Tipps für die besondere (Ver-)Handlungssituation in schwierigen Zeiten suchen

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Checklisten, Praxisbeispiele, Mustervorlagen und Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



SEMINARINHALTE

Der Schlüssel für die erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen: Kennen der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten

- › Ohne Kenntnis der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten kaum Erfolgsaussichten, Preiserhöhungen abzuwehren
- › Möglichkeiten zur Ermittlung der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten
- › Offenlegung der Kalkulation durch Lieferanten: sinnvoll oder nicht?
- › Methodik der Kostenstrukturanalyse für Zeichnungsteile, Handelswaren und Dienstleistungen
- › Wie Sie Kostenstrukturdaten durch optimierte Selbstauskünfte erhalten
- › Anfragen mit Cost-Breakdown zur Kostenstrukturanalyse nutzen
- › Kostenstrukturanalysen auf Basis des Jahresabschlusses der Lieferanten: welche Kennzahlen Sie benötigen und wie Sie sie ermitteln
- › Wie Sie die Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen können, um Preiserhöhungen zu validieren und abzuwehren
- › Checkliste: Inhalte professionelle Lieferantenselbstauskunft
- › Tool: Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen

Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen zur Abwehr von Preiserhöhungen

- › Preiserhöhungsschreiben: wie Sie sie analysieren, darauf reagieren und in der Verhandlung nutzen
- › Der 10-Punkte-Plan für die strategische Verhandlungsvorbereitung
- › Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preiserhöhungen
- › Die fünf Teile von Argumenten: wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen
- › Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften
- › Warum Sie betriebswirtschaftlich argumentieren müssen und nicht feilschen sollten
- › Wie Sie gezielt die Interessen des Lieferanten ansprechen, um Blockadehaltungen aufzulösen und Zugeständnisse zu erreichen
- › Musterschreiben: Abwehr von Preisforderungen
- › Checkliste: Vorbereitung von Verhandlungen zu Preisabwehr

Kreative Lösungen für den Umgang mit Lieferengpässen

- › Wie Sie sich Lieferanten gegenüber als attraktiver Kunde positionieren, um Lieferungen früher zu erhalten
- › Gesprächs- und Argumentationsstrategien mit mächtigen Lieferanten
- › Einkaufsstrategische Ansätze, um die Versorgungssicherheit bei Zeichnungsteilen, Katalogprodukten und Dienstleistungen zu erhöhen
- › Wie Sie gemeinsam mit den Lieferanten Lieferzeiten bei Zeichnungsteilen und Standardprodukten reduzieren sowie die Versorgungssicherheit verbessern können

Zusätzliche Preissenkungen und Erhöhung der Versorgungssicherheit durch konsequentes Lieferantenmanagement

- › Warum die häufigste Ursache für Preiserhöhungen und Lieferverzug der Einkauf Ihrer Lieferanten ist
- › Wie Sie gemeinsam mit dem Einkauf Ihrer Zulieferer Preise stabil halten können und Lieferzeiten verkürzen
- › Wie Sie die gemeinsame Wertschöpfungskette analysieren, um Zeit- und Kostensenkungspotenziale zu identifizieren

Telefon und Videocall: Besonderheiten der neuen Verhandlungsformen

- › Wesentliche Unterschiede zur Verhandlung „am Verhandlungstisch“ bei telefonischen und Online-Verhandlungen
- › Wie Sie „virtuell“ eine gute Verhandlungsatmosphäre kreieren
- › Umgang mit fehlendem Blickkontakt, gefühlter Distanz etc.
- › Wie Sie Ihre Körpersprache bei Online-Verhandlungen professionell einsetzen, um Ihre Argumentation zu verstärken
- › Rhetorik und Dialektik: warum diese beiden Faktoren insbesondere in telefonischen Verhandlungen entscheidend sind
- › Checkliste: Vorbereitung und Durchführung von Telefon- und Online-Verhandlungen



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

11. – 12.11.2024	BONN	352411020	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
10. – 11.02.2025	MÜNCHEN	352502004	1.495,-	
10. – 11.11.2025	ONLINE	382531105	1.495,-	

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