

# Sicherer verhandeln – Teil 2

## Zielgruppe

Einkäufer, Einkaufssachbearbeiter und Disponenten, die Verhandlungen mit Lieferanten führen.

**Dieses Seminar ist nur sinnvoll, wenn das Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ besucht wurde. Das Seminar setzt die Inhalte des ersten Teils voraus.**

## Seminarziel

Die Teilnehmer sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie perfektionieren ihre Verhandlungsfähigkeiten. Bei diesem Training wird das Wissen um die faire Verhandlung vertieft und das Können intensiviert.

## Methodik

Kurzreferate, Gruppenarbeiten, Fallstudien, Moderation und Rollenspiele mit Videoanalysen

## Referent

Volker Brodbeck

## Ihr Nutzen

- Sie erfahren, welchen Nutzen Ihnen die Gewinner-/Gewinner-Methode bringt.
- Sie können auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln.
- Sie beherrschen Verhandlungstechniken, um eine Verhandlung zu steuern.
- Sie setzen Ihre Ziele partnerschaftlich durch.
- Sie können mit Tricks der Verkäufer sicher umgehen.
- Sie können Verhandlungen ergebnisorientiert führen.

## Seminarinhalte

### Die Gewinner-/Gewinner-Methode im Einkauf

- Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Gewinner-/Gewinner-Methode zu praktizieren?
- Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?

### Voraussetzungen für die Gewinner-/Gewinner-Methode

- Optionen erarbeiten
- Anreize für den Lieferanten finden
- Vorbereiten des Prozesses
- Eine Arena definieren
- Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- Gehirngerecht vorschlagen
- Vertrauen aufbauen
- Flexibilität zeigen

### Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- Das Phasenmodell einer Verhandlung
- Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- Umgang mit der Preisverteidigung des Verkäufers
- Verhandeln mit Monopolisten

### Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- Die Motivation eines Lieferanten
- Verhandlungstechniken: Argumentieren, Analysieren, Vorschlagen, Vereinbaren, Intervenieren

### Die Fertigkeiten des Einkäufers trainieren

- Vorbereiten
- Präzisierungstechnik
- Fragetechniken
- Zusammenfassen
- Interventionstechniken
- Vorschlagen
- Geben und Nehmen
- Präzise fordern
- Argumentieren
- Sicher vereinbaren
- Kreative Protokolltechnik: Das Mind Mapping

### Stress in Verhandlungen vermeiden

- Die richtige Vorbereitung
- Die mentale Fitness für Verhandlungen
- Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- Das Selbstcoaching

### Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- Nachgeben oder verhandeln?
- Wie werden beide Gewinner auch in einer verfahrenen Situation?
- Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- Techniken für Sackgassen-Situationen

**Paketpreis** **Sie sparen 345,- €!**  
 Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ (S. 30) zu unserem Paketpreis.  
 1.845,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder  
 2.045,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

## Seminartermine

### Termine

26. - 27.09.2011	Düsseldorf	Mercure Düsseldorf City Nord	350911029
12. - 13.12.2011	Berlin	Lindner Hotel Am Ku'Damm	351211019
09. - 10.02.2012	Stuttgart	Maritim Hotel Stuttgart	350212015
21. - 22.06.2012	Düsseldorf	Lindner Congress Hotel Düsseldorf	350612018

### Dauer

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

### Teilnahmegebühren

1.095,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder  
 1.195,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

# Fax-Anmeldung: 069 30838-299

BME Akademie GmbH • Bolongarostraße 82 • 65929 Frankfurt/Main

## Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Nr.: \_\_\_\_\_

Veranstaltungs-Titel: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

BME-Mitgliedsnummer: \_\_\_\_\_

### Teilnehmer 1:

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

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

gleiches Seminar  
gleicher Termin  
gleichzeitige Buchung

### Teilnehmer 2:

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

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

Firma \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

### Abweichende Rechnungsanschrift:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

### Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

10 % 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, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke

### 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.

### Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

### Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- Euro zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

### 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

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab **99,- €** zu Ihrer Veranstaltung!

Alle Informationen erhalten Sie unter [www.bme.de/bahn](http://www.bme.de/bahn)

### BME Akademie GmbH

Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt/M.

Tel.: 069 30838-200

Fax: 069 30838-299

E-Mail: [anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)

[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)