

Verhandeln mit Monopolisten

Individuelle Handlungsoptionen statt Schein-Patentrezepten

Zielgruppe

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

Seminarziel

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.

Methodik

Fachvorträge, Einzel- und Gruppenarbeiten, Praxisbeispiele, Rollenspiele (auf Wunsch Videoanalyse), Filmbeispiele

Referent

Bernd Sehnert

Ihr Nutzen

- 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!

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

Seminartermine

Termine

05. - 06.12.2011	Stuttgart	Pullman Stuttgart Fontana	351211008
27. - 28.02.2012	Hannover	Mercure Hannover City	350212021
08. - 09.05.2012	Nürnberg	Arvena Park Hotel Nürnberg	350512004
09. - 10.07.2012	Frankfurt	Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum	350712009
12. - 13.09.2012	Düsseldorf	Lindner Congress Hotel Düsseldorf	350912014

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

BME Akademie GmbH

Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt/M.

Tel.: 069 30838-200

Fax: 069 30838-299

E-Mail: anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de