



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, DIN EN ISO 9001 : 2015 und Ö-Cert. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Online Schulung: Agile Verhandlungs- Strukturen im Einkauf

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Tag 1

Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

Souverän verhandeln und kommunizieren

Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

Tag 2

Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

+ S&P Einkäufer Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken

+ S&P Tool: Lieferanten systematisch bewerten

+ S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen

+ S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

+ S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

+ S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

Termine:

04.-05.02.2021

Online Schulung

25.-26.03.2021

Online Schulung

29.-30.04.2021

Online Schulung

10.-11.06.2021

Online Schulung

Preis:

780,- €

zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 12.00 Uhr **Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen**

- > Preis, Qualität, Bonität & Co.: Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?
 - Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen
 - Lieferantenscoring + Compliance Check für nationale und internationale Lieferanten
- > Optimale Einbindung des Einkaufs in das Working Capital Management
- > Einkaufsbedingungen: Das sind die wichtigsten Do`s und Don`ts

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken

+ S&P Tool: Lieferanten systematisch bewerten


12.00 Uhr – 15.30 Uhr **Souverän verhandeln und kommunizieren**

- > Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service
- > Die EVEREST-Technik: Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die Harvard-Technik: Basis für zielführende Verhandlungen
- > Die 5 Punkte-Technik: Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen

+ S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?



Top Techniken für
erfolgreiche
Verhandlungen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Mittagspause**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**



Hart Verhandeln als Einkäufer

> Preisverhandlungs-Spielräume im Einkauf durchsetzen:

- Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- Naturalrabatte statt Preisrabatte

> Der taktische Baukasten für die Verhandlungen:

- Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 11.00 Uhr **Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer**

- > Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
- > Mit den richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken einsetzen
- > Verhandeln mit dem FBI-Prinzip

Die Teilnehmer erhalten S&P Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

+ S&P Test: Verhandlungstechnik

+ S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

> Verhandlungsstrategien für


- Engpass-Lieferanten,
- Hebel-Lieferanten und
- Strategische Partner

- > Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- > Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln
- > Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge
- > Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Mittagspause**



Verhandeln
mit dem
FBI-Prinzip

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis**

- > Persönlich oder Remote verhandeln?
- > Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?
- > Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden
- > Einkäufer-Taktik versus psychologische Strategien des Sales Profis

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Test: Wie stark bist Du als Verhandlungsleiter?

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capital
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
 - > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
 - > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
 - > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung
-

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Controlling für Einkaufsleiter**
Die wichtigsten Basics in nur 2 Tagen
- > **Führen als Einkaufsleiter**
So bringen Sie Ihr Team in Top-Form
- > **Best-Leistungen durch optimales Zeitmanagement**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen.
- > **Erfolgreiche Verhandlungen maximieren den Gewinn**
Verhandlungstechniken und Verhandlungspsychologie

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Online Schulung: Agile Verhandlungsstrukturen im Einkauf

Seminarpreis: 780,- € zzgl. MwSt. - Produkt-Nr. H03

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

04.-05.02.2021 **Online Schulung**

25.-26.03.2021 **Online Schulung**

29.-30.04.2021 **Online Schulung**

10.-11.06.2021 **Online Schulung**

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!