

Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers

Erfolgreiche Verkäufer wissen genau, wie
man Einkäufern „in die Karten schaut“

25. Februar 2022
ONLINE - SEMINAR

Auch als
Inhouse-Seminar.
Fordern Sie ein
Angebot an!



Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers

Seminarinhalte auf einen Blick

- › Preisakzeptanz beim Einkauf schaffen
- › Die Beweggründe der Einkäufer verstehen und die Verhandlungsstrategie darauf abstimmen
- › Einkäufer-„Angriffe“ abwehren mit Insider-Wissen
- › „Preis-Drücker“ erkennen und aussichtsreich kontern

Ihr Nutzen

Sie erfahren

- › wie Einkäufer denken, fühlen, handeln (müssen)
- › die „Do's and Don'ts“ im Umgang mit Einkäufern
- › Taktiken und Tools der Einkäufer

Zielgruppen

- › Vertriebsleiter
- › Key-Account-Manager
- › Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst



Weitere Seminare finden Sie
unter: www.vdi-bildung.de

Fortbildung mit Qualität
Zertifiziert nach AZAV



Harald Klein

Zum Thema

Einkäufer machen ihren Job, so wie es auch von Vertriebsmitarbeitern erwartet wird. Sie sind keine „Gegner“ oder gar „Feinde“ – obwohl beide Seiten dies oft so empfinden. Ziele, Vorgaben und Rahmenbedingungen bestimmen die Arbeit im Einkauf wie im Verkauf. Einkäufer und Verkäufer haben zum Teil **gegensätzliche Interessen**.

Gegensätzlich sind meist die Preisvorstellungen, gemeinsam ist beiden das Interesse an einem guten Produkt und einer guten Leistung.

Im Verkaufsprozess kommt es darauf an, die **gemeinsamen Schnittstellen** zu erweitern und dem Preis den richtigen Stellenwert zuzuweisen. Allen Beteiligten sollte von Anfang an klar sein: letztendlich haben beide längerfristig nur Erfolg, wenn es zu einem **WIN-WIN-Ergebnis** kommt.

Vor allem dafür benötigt man Verhandlungsgeschick und gute Kenntnisse in der Sache. Und bei Letzterem hat der Verkäufer die Chance, durch eine fundierte **Nutzen-Argumentation** den Einkäufer zu unterstützen. Denn auch der braucht für seine Entscheidungen Argumente, denn auch er hat Vorgesetzte und muss sich den Fragen eines Einkaufs-Controllers stellen.

Gern zeige ich Ihnen, wie Sie durch die „Brille“ des Einkäufers sehen – und besser Ihre eigene Position formulieren können.

Harald Klein

Ihr Referent

Seit über 30 Jahren hat sich Harald Klein Vertrieb & Verhandlung verschrieben. In seinen Beratungsprojekten & Verhandlungstrainings arbeitet er allerdings grundsätzlich mit Vertrieb und Einkauf zusammen. So bekommen seine Kunden doppelte Margen-Optimierung und er wichtige Einblicke in die Psyche, Entscheidungskriterien, Strategien & Taktiken des Einkaufs. Diese Erfahrungen erlauben ihm den Perspektiven-Wechsel und somit den Blick durch die „Brille des Einkäufers“.



Seminar-Programm

25. Februar 2022, Beginn: 9.00 Uhr

Neue Trends im modernen Einkauf

- › Sitzen Einkäufer wirklich immer am längeren Hebel?
- › Welches sind die Kernthemen moderner Einkaufsorganisationen heute?
- › Zwischen Tradition und Moderne – die Entwicklungs-Stufen im Einkauf

Der „Einkäufer-5-Kampf“ und unsere Rolle dabei

- › Welche Leitmotive bewegen Einkäufer?
- › Den Einkäufer kennen und verstehen oder: „Hintergründe einer Hassliebe“
- › Fünf Aufgaben und Ziele von Profi-Einkäufern
- › Was bedeutet das für die Gesprächsführung des Vertriebs?

Fünf goldene Regeln für die Zusammenarbeit mit Einkäufern

- › Wann ist der richtige Zeitpunkt für den Einkäufer-Kontakt?
- › Welches sind die tatsächlichen Ziele des Einkaufs?
 - Zahlen-Daten-Fakten oder emotionaler Hintergrund?
 - Geld oder Leistung?
 - Preis oder Prozess-Optimierung?
 - Konditionen oder Technik?
- › Wie beeinflusst das den Verkaufsprozess?



Seminar-Programm

Blick hinter die Kulissen der „Einkaufs-Bühne“

- › Was bestimmt vorrangig die Beschaffungsstrategie des Einkäufers?
- › Erwartungshaltung an die Lieferanten der Zukunft
- › Wen bindet der Einkäufer in seinen Einkaufsprozess mit ein?

Einkäufer-Motive – es geht um mehr als nur den Preis

- › Woran werden Einkäufer gemessen?
- › Der Preis – das einzige Auswahlkriterium?
- › Auf welche Kennzahlen und Daten stützt der Einkauf seine Entscheidungen?
- › „Sie sind 30% teurer?“ – was heißt das wirklich?

„Preis-Drücker“-Techniken und unser Konter

- › Drohung mit Entzug des Auftrages oder mit der Konkurrenz
- › Verunsicherung des Verkäufers
- › Übertriebene Zukunftschancen
- › Die Verantwortung abschieben
- › Der Verkäufer als „Angeklagter“
- › Die „Kündigung“ der Geschäftsbeziehung

Do's und Don'ts in der Zusammenarbeit mit Einkäufern

- › Die „Kardinalfehler“ von Verkäufern aus der Sicht des Einkäufers
- › Was genau erwarten Einkäufer von Verkäufern?
- › Spielregel „Geben und nehmen“
- › Mit dem Techniker-Freund zum Einkäufer?

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr



Preise & Anmeldung

1-tägiges Seminar „Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers“:

Seminarpreis	850,00 €
Seminarpreis VDI-Mitglieder	730,00 €

Preisvarianten in Abhängigkeit vom Anmeldedatum finden Sie auf unserer Website.

Jeweils inklusive Teilnahmezertifikat, Seminarunterlagen (Ordner oder PDF) und, bei Präsenzteilnahme, mit ganztägiger Verpflegung.

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung:

VDI Württembergischer Ingenieurverein
Hamletstraße 11, 70563 Stuttgart
Tel: 0711 13163-10 // Fax: 0711 13163-60
Web: www.vdi-fortbildung.de
E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

Wir bestätigen Ihre Anmeldung innerhalb von 5 Werktagen.

Aktuelle Hygienestandards im VDI-Haus: www.bit.ly/hygiene

Hinweis zur Durchführungsart

Unsere Veranstaltungen werden in der Regel im Format Online und Präsenz angeboten. Abhängig vom Buchungsverhalten und den Rahmenbedingungen behalten wir uns das Recht vor, das Veranstaltungsformat zu wechseln, bzw. einzuschränken.

Hinweise zum Online-Seminar

Sie erhalten die Zugangsdaten zum Online-Seminar einige Tage vor der Veranstaltung. Grundvoraussetzungen zur Teilnahme sind ein Internetanschluss, ein Computer/Tablet und ein (Handy-) Headset. Eine Webcam wäre sehr wünschenswert, ist aber nicht zwingend.

Datenschutzhinweis: Mit Buchung des Online-Seminars erklären Sie sich damit einverstanden, dass Ihr Name/Ihre E-Mail-Adresse ggfs. zur weiteren Organisation an den Referenten übermittelt werden.

Rechnung

Die Rechnung senden wir Ihnen 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zu. Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Fällt ein Seminar aus unvorhersehbaren Gründen aus, benachrichtigen wir Sie umgehend und nennen Ihnen, falls möglich, einen Ersatztermin. Auf Wunsch bekommen Sie den bereits bezahlten Seminarpreis zurückerstattet.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Online-Seminar Kompaktseminar: Besser verhandeln durch die „Brille“ des Einkäufers

25. Februar 2022 (Kurs-Nr.: H22.50250.01)

.....

* Herr/Frau, Titel

.....

* Vorname

.....

* Name

.....

* Firma

.....

Funktion / Jobtitel

.....

Abteilung / Bereich

.....

* Straße, Nr./Postfach

.....

* PLZ, Ort

.....

* Telefon

.....

* E-Mail

* Pflichtfelder

- Seminarpreis 850,00 €
- Seminarpreis VDI-Mitglieder 730,00 €

VDI | | | | | | | | | |

VDI-Mitgliedsnummer

Hinweis zum Datenschutz:
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet
unter: www.vdi-fortbildung.de/datenschutz



Kontakt
Marlene Waltl
Tel. 0711 13163-10

Jetzt ganz einfach Ihren Seminarplatz sichern!

Ihre Anmeldemöglichkeiten

- › per E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de
- › per Fax: 0711 13163-60
- › im Umschlag: an untenstehende Adresse senden, dazu bitte die Rückseite ausfüllen
- › per Internet: www.vdi-bildung.de

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

