Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

Erfolgreich gegen Monopole durchsetzen

für	**EinkäuferInnen und MitarbeiterInnen, die Verhandlungen mit Lieferanten führen**
Termin(e)	**19.07.2023 in Erfurt**
Alternativtermin(e)	**11.10.2023 online** **06.12.2023 in Chemnitz**
	jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
	kaufmännisches Basiswissen erforderlich
Dozent	**Wolfgang Koopmann**

Thema

Im Einkauf liegt ein hohes Gewinnpotenzial, daher ist das Verhandlungsgeschick des Einkäufers von zentraler Bedeutung. Nach der Lieferantenanfrage reduziert sich oft die Verhandlung auf zwei Lieferanten und nach der Beauftragung eines Werkzeugs gibt es nur noch einen Lieferanten. Somit ist die monopolistische Situation geschaffen. Dieser Situation sind sich die Lieferanten bewusst. Hier Einkaufserfolge zu erzielen, bedarf einer gründlichen Vorbereitung und geschickten Verhandlungsführung. In dem Seminar lernen Sie, wie erfolgreiche Verhandlungen vorbereitet werden und Verhandlungen erfolgreich geführt werden. Meistern Sie Ihre Ziele mit Erfolg!

Ihr Nutzen

- Sie lernen mit den richtigen Argumenten Verhandlungen erfolgreich zu führen
- In Gesprächssituationen lernen Sie, wie Sie immer die Oberhand behalten
- Sie lernen Gesprächstaktiken, die Ihnen bei Preisverhandlungen helfen werden.
- Sie kennen Strategien zur gewinnbringenden Preisverhandlung.
- Sie erfahren, wie die Gegenseite versucht, sich durchzusetzen.

Anmeldung zum Seminar:
Schwierige Verhandlungen erfolgreich führen

- ❑ am 19.07.2023 in Erfurt (22-2273)
- ❑ am 11.10.2023 online (41-0211)
- ❑ am 06.12.2023 in Chemnitz (22-2274)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322-422
per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

.....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

Methodik

Vortrag, Übungen, Rollenspiele

Inhalte

- Verhandlungsvorbereitung mit Hilfe von Cost Break Down und frei zugänglichen Daten
- Verhandlungsführung mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Verhandlungstaktiken
- Fragetechniken
- Umgang mit Preiserhöhungen
- Forderungen von Lieferanten zum eigenen Vorteil nutzen
- Gesamtkostenbetrachtung (TCO) für Verhandlungen nutzen
- Tipps für erfolgreiche Verhandlungen
- wie verhandle ich erfolgreich virtuell

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett 0351 8322-332
Maria Tamme 0351 8322-339
Cornelia Stangner 0351 8322-373

Teilnehmergebühr
einschließlich Arbeitsunterlagen: **380.00 EUR zzgl. 19% MwSt. | ab 2024 440.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen
Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:
Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.