

Preisverhandlungen mit Großkunden

Strategie – Taktik – Psychologie

Souverän verhandeln mit (Key-) Accounts

7. Februar 2019

Ort: Stuttgart, Hamletstr. 11
(VDI-Haus)

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



Seminarinhalt auf einen Blick

Preisverhandlungen mit Großkunden

Strategien gegen Preisenkungsforderungen der Großkunden – David gegen Goliath?

- › Typische Preisenkungsforderungen im Großkunden-Umfeld
- › Strategie, Taktik, Psychologie und Dramaturgie in Preis-Gesprächen
- › Den Entscheidungsprozess frühzeitig zu beeinflussen
- › Die „Waffenkammer“ der Verhandlungs-Hebel und -Tools
- › Einkäufer-Strategien proaktiv begegnen und profitabel für uns nutzen
- › Die Persönlichkeit als entscheidendes Verhandlungselement

Ihr Nutzen

- Sie erfahren, wie Sie sich aus der Defensive und dem puren Conditionen-Wettbewerb befreien.
- Sie können eine zielführende Verhandlungsstrategie aufbauen und übermäßige Zugeständnisse vermeiden.

Fragestellungen der Teilnehmer zum Themenkomplex werden gerne in das Gesamtkonzept einbezogen. Echte Fälle aus der Praxis werden als optionale Handlungs- und Verhandlungsmethoden gezeigt und besprochen.

Durch das spezielle Umfeld des Trainers erhalten Sie zusätzlich tiefe Einblicke in die Welt und Denke des Einkaufs.

Personenkreis

Vertriebsleiter, (Key-) Account Manager, Kundencenter- und Vertriebsmitarbeiter von Zulieferern und Ausrüstern aus allgemeiner Industrie, Maschinenbau und Automotive

Weitere Seminare finden Sie unter
www.vdi-fortbildung.de



Harald Klein

Zum Thema

Verhandeln mit Großkunden, OEMs und Key Accounts unterliegt eigenen Gesetzen und fordert uns besondere Kompetenzen ab. Die Forderungen der Konzern-Einkäufer sind oft nicht nachvollziehbar. Gut geschulte Einkäufer nutzen das gesamte Drohpotenzial Ihrer Einkaufsmacht. Lieferanten fühlen sich oft gezwungen, ihren Forderungen nachzugeben. Will man den Auftrag doch ungern dem Wettbewerb überlassen.

Durch die Größe der einzelnen Aufträge oder Lieferanteile des Zulieferers ist nicht selten ein Abhängigkeitsverhältnis entstanden, wodurch in Verhandlungen fast so etwas wie Erpressbarkeit entsteht. Doch zwischen Ablehnung und vollständigem Zugeständnis liegt eine große Bandbreite.

Um Situationen wie diese zu vermeiden und auf dem Weg zum Auftrag den oberen Bereich des Preis-Zielkorridors zu erreichen, stehen gezielte Vorbereitung und professionelle Verhandlungsführung im Mittelpunkt des (Key-) Account Managements.

Mit den Handlungsempfehlungen aus dem Seminar werden Sie zukünftig noch erfolgreicher Verhandlungen führen.

Ich freue mich auf Sie.

Harald Klein

Ihr Referent

Harald Klein gehört zu den Top 10 der deutschen Verhandlungs-Coaches im Machtumfeld von Großkunden. Als Key Account Manager betreute er AUDI und BMW. Als Sales Director führte er selbst Verhandlungen auf höchster Ebene. Seit fast 20 Jahren arbeitet er im Team des Beratungshauses Peter Schreiber & Partner für mittelständische Zulieferer und Ausrüster im Automotive- und Maschinenbau-Umfeld. Des Weiteren berät er das Management, coacht Führungskräfte und trainiert den Vertrieb in Vorgehensweisen, Strategien und Taktiken, um bessere Preise und Konditionen zu erkämpfen.



Seminar-Programm

7. Februar 2019, 9.00 bis 17.00 Uhr

Ist Macht-Balance mit Großkunden möglich?

- › Gestörte Gesprächsatmosphäre
- › Typische Preissenkungs-Forderungen
- › Diktat des Kunden
- › Ansätze & Tools für Verhandlungen auf Augenhöhe

Unsere Persönlichkeit und innere Einstellung als Hebel in Verhandlungen

- › Der Mindset-Check für Verhandlungs-Profis
- › Auch in schwierigen Situationen ein persönliches Sicherheits-Gefühl erzeugen
- › Bedeutung von Mimik – Gestik – Wortwahl
- › Das Spiel mit Sach- und Beziehungsebene beherrschen

Die Muster von Erfolgen und Misserfolgen kennen

- › Strategische & technische Hintergründe
- › Überraschende Ursachen von Entscheidungen

Den Kauf-Entscheidungsprozess im Konzern zu unseren Gunsten beeinflussen

- › Entscheidungen beeinflussen statt Aufträge holen
- › Entscheider identifizieren & verführen statt Spezifikationen argumentieren
- › Teil-Entscheidungen für uns erzeugen
- › Die Abschluss-Hürde reduzieren

Verhandlungs-Hebel und -Tools

Spielen Sie noch das Spiel der Key Accounts oder läuft das nach Ihrem Muster?

- › Welche Argumente wirken – welche nicht?
- › Überzeugende Präsentationen & Angebote
- › Durchschauen Sie das Commodity-Spiel
- › Setzen Sie Ihre Wachstumsziele beim Kunden durch

11+ Ideen für Verhandlungs-Spielräume

- › Eröffnen vielfältiger Spielfelder und Spielvarianten, um auf Augenhöhe zu verhandeln
- › Preis-Senkungspotenziale und Optionen
- › 7 Methoden eigene Spielräume zu entwickeln



Ihre Positionierung als Lieferant bei Ihrem Großkunden

Wie man die eigene Verhandlungsposition analysiert und ausnutzt

- › Lieferanten-Strategien des Einkaufs
- › Wann steigt/fällt Ihre Auftrags-Chance?
- › Wird eine strategische, technische oder preisliche Entscheidung gefällt?
- › Wie Sie sich innere Sicherheit für Ihre Verhandlung verschaffen
- › Unerwartete Entscheidungen vorhersehen bzw. ermöglichen

Probleme, Schwächen und Zwänge des Einkäufers bewusst machen

- › Die Sicht und persönliche Lage des Einkäufers
- › Defensiv vs. Pro-aktiv
- › Setzen Sie den „strategischen Anker“

Die 6 goldenen Verhandlungs-Regeln des Großkunden-Einkaufs

und wie Sie seinem Spiel die Schärfe nehmen

- › De-Eskalations-Techniken
- › Konter-Methoden
- › Angriffs- und Droh-Szenarien
- › Ausweich-Manöver

Die 6 Kern-Strategien des Konzern-Einkaufs

und wie Sie diese für langfristig profitable Zusammenarbeit nutzen können

- › Einsparungen durch Preis- und Kostentransparenz
- › Mengenhebel
- › Prozess-Re-Design
- › Änderungsmanagement
- › Integration
- › Wertschöpfungskette

Ende des Seminars gegen 17.00 Uhr

Änderungen am Inhalt und Ablauf des Seminars bleiben vorbehalten.

Informationen

Seminarpreis

Seminarpreis 790,00 €

Seminarpreis VDI-Mitglieder 750,00 €

Im Seminarpreis sind Seminarunterlagen und Verpflegung enthalten (Mittagessen, Pausensnacks, Getränke).

Anmeldung

VDI-Haus Stuttgart GmbH
 Hamletstraße 11
 70563 Stuttgart
 Telefon 0711 13163-10
 Fax 0711 13163-60
 Internet www.vdi-fortbildung.de
 E-Mail anmeldung@vdi-suedwest.de
 Kontakt Marlene Walzl
 Dorothee Fischer

Nutzen Sie unser **Rabattsystem**:

Bei zwei und mehr Teilnehmern einer Firma wird für den zweiten und jeden weiteren Teilnehmer ein Rabatt von 10% auf den Seminarpreis gewährt.

Ihre Anmeldung wird innerhalb von 5 Werktagen bestätigt.

Rechnung

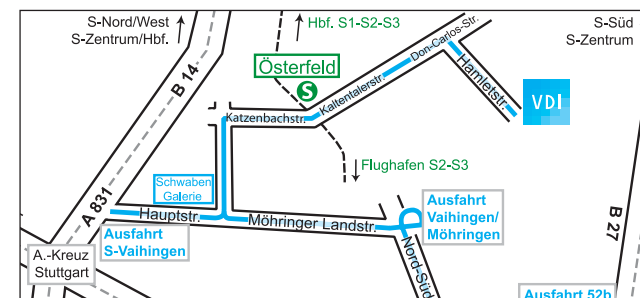
Der Seminarpreis wird mit dem Erhalt der Rechnung fällig. Die Rechnung wird 8 bis 10 Werktage vor Seminarbeginn zugesandt.

Stornierung der Anmeldung

Bei Abmeldungen bis 10 Werktage vor Veranstaltungsbeginn berechnen wir 120,- Euro. Nach diesem Termin ist der volle Seminarpreis fällig. Muss eine Veranstaltung aus unvorhersehbaren Gründen, die der Veranstalter nicht zu vertreten hat, auch kurzfristig, abgesagt werden, erfolgt eine sofortige Benachrichtigung. In diesem Fall teilen wir Ihnen, wenn möglich, einen Ersatztermin mit. Auf Wunsch erhalten Sie den bereits gezahlten Seminarpreis zurückerstattet.

Hinweis zum Datenschutz

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



Das VDI-Haus ist von der S-Bahn, Haltestelle ÖSTERFELD in 5 min. zu Fuß zu erreichen. Die Linien S1,2+3 fahren über Haltestelle S-Hbf, S2+3 fahren zum Flughafen.

Fax: (0711) 1316360

Anmeldung zum Seminar

Preisverhandlungen mit Großkunden

7. Februar 2019 (Kurs-Nr.: H 19. 50214.01)

Herr/Frau, Titel

Vorname

Name

Firma

Bereich/Abt. Teilnehmer

Ansprechpartner

Straße, Nr./Postfach

PLZ, Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Bitte Hotelliste zusenden

Seminarpreis 790,00 €

VDI-Mitglieder 750,00 €

VDI-Mitgliedsnummer

VDI-Haus Stuttgart



Ihre Anmelde-möglichkeiten

per Fax: (0711) 1316360

> per E-Mail: anmeldung@vdi-suedwest.de

> im Umschlag an:

VDI-Haus Stuttgart GmbH
Hamletstr. 11
70563 Stuttgart

