



OFFENES SEMINAR

„Konsequente Verhandlungsführung im Einkauf“





KONSEQUENTE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM EINKAUF

Buchen Sie eines der besten Verhandlungstrainings für Einkäufer am Markt mit hohem Trainings ROI.

Der Trainings-Bestseller für Einkäufer und alle die mit dem Verkauf verhandeln.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik und alle die mit dem Verkauf verhandeln.

Termin

24. Oktober 2017 - 25. Oktober 2017

28. November—29. November 2017

Beginn: 9:00 Uhr Ende: ca. 16.30 - 17:00 Uhr

Ort: Konrad-Duden-Straße 99 / 46485 Wesel

www.hotel-haus-duden.de

Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem entsprechenden Hotel abzurechnen. Für die Teilnehmer stehen bis drei Wochen vor dem Seminar begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

Ihre Investition

1.499.00 € / Person zzgl. MwSt.; darin enthalten sind:

Seminarpauschale, Unterlagen, Getränke, Pausen-Snacks, Mittagessen, Das E-Book von Peter Troczynski – „Der Verhandlungscode“, Zertifikat, Bonuscoaching

Ihr Bonus

Jeder Teilnehmer erhält die Möglichkeit ein 3-maliges Einzelcoaching per E-Mail oder Telefon auf den Grundlagen des gebuchten Trainings innerhalb der folgenden 6 Monate zu nutzen. Da werden Tipps zur Umsetzung für aktuelle Fälle gegeben oder einfach nur Schwierigkeiten beseitigt. Dadurch erreichen wir eine Erhöhung von Wirkungsgrad und Nachhaltigkeit des Trainings und gewährleisten somit eine sichere Integration neuer Handlungsmuster.

IHR NUTZEN

Für Sie als Einkäufer, ob Einsteiger oder mit Praxis und Erfahrung ist dieses Seminar genau das Richtige...

... wenn Sie den Mut und den Ehrgeiz haben, konsequente und zielorientierte Verhandlungstechniken einzusetzen

... wenn Sie die Einflussfaktoren einer Verhandlung besser analysieren und bewusster steuern wollen

... wenn Sie Denkweisen, Motive, Taktiken und Strategien der Verkäufer kennenlernen und souveräner begegnen wollen

... wenn Sie psychologische Elemente der Beeinflussung und Prinzipien von Verhaltensmerkmalen für Ihren Verhandlungserfolg nutzen wollen

... wenn Sie die Möglichkeiten, Typologien und Grenzen der Beeinflussung durch verbale und nonverbale Kommunikation kennenlernen und nutzen wollen

... wenn Sie zu positivem Verhandlungsegoismus bereit sind

... wenn Sie Ihre persönlichen und methodischen Kompetenzen ergänzen bzw. stärken wollen

Dieses Training ist praxisorientiert. Theoretischer Input, praktische Fallstudien, Diskussionen und der Erfahrungsaustausch mit den Teilnehmern wechseln sich ab. Zusätzlich wird dieses Seminar ergänzt durch zahlreiche Übungen und Verhandlungssimulationen.

Ihr Return on Investment

Die Teilnehmer haben die Gelegenheit, eigene, zukünftig anstehende Verhandlungen als Fallbeispiele in die Trainingstage einzubringen. Dadurch refinanziert sich dieses Verhandlungstrainings in sehr vielen Fällen regelmäßig selbst.



DIE INHALTE

Systematische und strategische Verhandlungsvorbereitung

Was Sie vor der Verhandlung klären sollten und vom FBI lernen können - Profiling - Identifizieren der Profile von Personen sowie der Beschreibung von Einflussnetzen der handelnden Personen wie Persönlichkeitsmerkmale, Eigenarten und Umfeld Ihrer Verhandlungspartner - Kennenlernen von unterschiedlichen Verhaltensstilen und deren Einfluss auf Gesprächs- und Verhandlungsführungen - Analyse der Ausgangssituation der aktuellen Verhandlungssituation - Analyse der bevorzugten Verhandlungsstrategien und Verhandlungstaktiken, die eigenen und die der Verhandlungspartner - Analyse der Einflussfaktoren und Einflussnetzwerke - Erarbeiten von Verhandlungsspielräumen - Erstellen eines systemischen Lagebildes - die Auswahl der zweckmäßigen Strategien und Taktiken.

Die Einflussfaktoren auf eine Verhandlung besser analysieren und bewusster steuern

Das Verhalten der Verhandlungspartner - "Social Proof" Psychologie der Beeinflussung und weitere Verhaltensmerkmale - Verhaltensweisen und Taktiken der Verkäufer erkennen, um Rückschlüsse auf Strategie und Taktik für Ihre Verhandlungsführung zu erlangen um dann die richtigen Strategien auszuwählen- „Klick, surr“ - Prinzipien die unser Verhalten bestimmen und die Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien

Den Denkweisen, Taktiken und Strategien der Verkäufer souveräner begegnen - Motive und Ziele

Unterschiedliche Motive und Triebkräfte der Verkäufer erkennen und gezielt darauf eingehen - Persönlichkeitsmerkmale, Eigenarten und Umfeld der Verkäufer recherchieren, erkennen und verstehen - Ohne klare Ziele keine Ergebnisse, von „must to have“ bis „nice to have“, die eigenen und die Ziele des Verkäufers definieren & Klarheit schaffen - die Exit Positionen definieren.

DIE INHALTE

Rollenverteilung in der Verhandlung durchschauen

Wer Macht hat, bestimmt was geschieht - Machtdiagnose - Analyse der eigenen Rolle und Verhandlungsmacht sowie der Rollen und Verhandlungsmacht der Gesprächspartner (sachliche & persönliche Ebene)

Die Prinzipien und Phasen einer erfolgreichen Verhandlung für Ihren Gewinn nutzen - Strategie und Taktik

Strategien und Taktiken gezielt einsetzen, unkonventionelle Taktiken durchschauen und selbst gezielt anzuwenden - Konfliktsituationen beherrschen - Der richtige Umgang mit Drohungen, Lügen und Täuschungen in der Verhandlung - Schlüsselpunkte der persönlichen Strategie—Überwinden verfahrenerer Situationen sowie Fallen, Tricks und Provokationen - Positions- und Machtkämpfe führen und/oder durchkreuzen - Interessenkonflikte mit neutralen Beurteilungskriterien lösen.

Situativ richtiges Verhalten in der Verhandlung - Die Kommunikation

Wie Sie das Verhandlungsszenario bestimmen und die Gesprächsführung behalten - Rhetorische Mittel für Ihren Verhandlungserfolg wie Gesprächsführung, Spiegeln - Rhetorische Bilder - Anerkennungen und Navigieren - Wie Sie „was wäre wenn“ Szenarien für das Kopf Kino Ihres Verhandlungspartners inszenieren - Der Unterschied von emotionaler Betroffenheit / sachlicher Hintergrund und der konstruktive Umgang mit Meinungsverschiedenheiten - Wie Sie Manipulationstechniken der Verkäufer in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr eigenes Verhandlungsziel nutzen.

Abschluss

Close the Deal: Den Abschluss aktiv suchen, Ergebnisse verbindlich fixieren



IHR TRAINER PETER TROCZYNSKI
Headcoach der Verhandlungstrainer

Region: DACH

Peter Troczynski ist ein gefragter Verhandlungstrainer, Verhandlungsführer und Verhandlungsexperte in wirtschaftlichen und politischen Verhandlungsprozessen. Er unterstützt seit mehr als 25 Jahren Unternehmen und Organisationen bei der Erreichung ihrer Verhandlungsziele, sowohl im Hintergrund, am Verhandlungstisch als auch in Trainings.

Durch die konsequente Konzentration auf die Kernkompetenz "Verhandlung" haben seine Kunden die Sicherheit, in diesem Bereich ausgewiesenes Expertenwissen zu nutzen. Seinen Ruf, messbar deutlich bessere Resultate zu erzielen und damit sowohl einzelnen Persönlichkeiten als auch Unternehmen und Organisationen bei deren Zielerreichung zu helfen, hat er sich durch seine Verhandlungskompetenz erworben.

Er ist Autor in Fachzeitschriften

Dow Jones Newsletter – Einkäufer im Markt; Werben & Verkaufen; Acquisa; Produktion; DV+VA; Sales-Profi u.a.

Als Dozent

RKW Baden Württemberg - Arbeitskreis Einkauf;
Fachhochschule Kiel - Fachbereich Wirtschaft - Institut für Supply Chain und Operation-Management

Kontakt

Mail pt@die-verhandlungstrainer.de
Mobil 0160 94 700 708

VERÖFFENTLICHUNGEN



"Der Verhandlungscode" aus dem Windsor Verlag



"Verhandeln" Der Taschenguide aus der Best of Edition aus dem Haufe Verlag



"Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen" Aus der Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft Band 13



"Zukunft Verkauf" 18 Experten aus Beratung und Unternehmerpraxis verraten Ihnen, wie Sie im Wettbewerb der Zukunft bestehen können



ANMELDEFORMULAR

Per Mail an: of@die-verhandlungstrainer.de

Hiermit melde(n) ich (wir) mich (uns) verbindlich gemäß den nachfolgend genannten Geschäftsbedingungen zur Teilnahme zu nachstehender Veranstaltung an:

SEMINAR / WORKSHOP

KONSEQUENTE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM EINKAUF

0 24. Oktober—25. Oktober 2017

0 28. November—29. November 2017

Beginn: 9:00 Uhr Ende: ca. 16.30 - 17:00 Uhr

Ort: Konrad-Duden-Straße 99 / 46485 Wesel

www.hotel-haus-duden.de

Seminargebühr: 1.499,00 € / Person zzgl. MwSt.

Dies ist eine rechtsverbindliche Anmeldung. Es gelten die beiliegenden Geschäftsbedingungen für unsere offenen Seminare.

Firmenname

PLZ / Ort

Straße

Datum: _____ Rechtsverbindliche Unterschrift / Stempel

ANMELDEFORMULAR

Name Teilnehmer 1

Position

Telefon:

E-Mail:

Name Teilnehmer 2

Position

Telefon:

E-Mail:

Ansprechpartner für Rückfragen:

Name _____

Abteilung _____

Telefon _____

Mail _____



Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Die Teilnehmerzahl je Seminar ist auf 6 Teilnehmer begrenzt. Die Anmeldungen werden daher nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt. Bei ausgebuchten Seminaren werden Sie umgehend informiert. Mit der Anmeldebestätigung erhält der Anmeldende die Rechnung nur über die Teilnahmegebühr. Die Teilnahmegebühr versteht sich pro Teilnehmer und zzgl. der gesetzlichen MwSt. Die Teilnehmergebühr beinhaltet jeweils die Seminarkosten, Unterlagen, Zertifikat, Mittagessen, Kaffeepausen und Seminar Getränke (wenn in der Beschreibung so ausgewiesen). Ab zwei Teilnehmern aus einem Unternehmen erhalten Sie 10 % Nachlass auf die Gesamtgebühr.

Der **Rechnungsbetrag** ist bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn auf unser Konto zu überweisen. Bei kurzfristigen Anmeldungen (2 Wochen vor Seminarbeginn), sind die Teilnahmegebühren sofort fällig. Die Teilnahmegebühren müssen vor Veranstaltungsbeginn überwiesen sein. Übernachtungs- und weitere Verpflegungskosten sind direkt mit dem entsprechenden Hotel abzurechnen. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst und direkt im Hotel unter Berufung auf die Veranstaltung der Verhandlungstrainer vor.

Stornierungen bis 6 Wochen vor Veranstaltungsbeginn sind kostenfrei. Bei späteren Stornierungen kann von Ihnen ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Wird kein Ersatzteilnehmer benannt, ist bei Rücktritt bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eine Stornierungsgebühr von 30% der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Stornierungen, bei Nichterscheinen oder nur zeitweisem Erscheinen des Teilnehmers berechnen wir die volle Teilnahmegebühr.

Der Veranstalter darf den Teilnehmer bis auf Widerruf als Referenz in seinen Medien nennen.

Geschäftsbedingungen für offene Seminare

Trainer: Änderungen des Einsatzes der in der Beschreibung aufgeführten Trainer sind in Ausnahmefällen möglich.

Rücktrittsvorbehalt: Wir sind berechtigt aus wichtigem Grund (insbesondere bei Erkrankung des Trainers und bei zu geringer Teilnehmerzahl) gegen volle Rückerstattung bereits gezahlter Gebühren das Training zu stornieren. Weitere Ansprüche, insbesondere Schadensersatzansprüche, werden von uns nicht akzeptiert.

Urheberrecht: Sämtliche im Seminar ausgeteilten Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Sie dürfen nur mit Einwilligung des Urhebers vervielfältigt werden.

Gerichtsstand: Gerichtsstand ist das für den Geschäftssitz der Verhandlungstrainer zuständige Gericht.

Jede Maßnahme wird begleitet durch ausführliches Trainingsmaterial und der Dokumentation der im Training oder Workshop erarbeiteten Ergebnisse. Zusätzlich erhält jeder Teilnehmer themenorientierte Trainingsmaterialien zur Transfersicherung