

Ganztägige Verhandlungs-Schulungen Oktober 2017

Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“ Psychologie und Dramaturgie bei schwierigen Preisverhandlungen



In vielen Großunternehmen werden die Einkäufer heutzutage professionell geschult – in Supply Chain Management ebenso wie in Verhandlungstechnik und Kommunikations-Psychologie. In Verhandlungen mit den meist technisch geschulten Verkäufern und Key Account Managern führt das oft zu einem ungleichen Kampf.

Vor diesem Hintergrund bietet die Schulungsreihe zu Strategie und Psychologie bei schwierigen Verhandlungen ein auf diese Herausforderungen zugeschnittenes Instrumentarium. Sie bekommen Einblick in die Mechanismen moderner Einkaufsstrategien und die Hintergründe der Lieferanten-Auswahl. Es findet ein Training der spezifischen Anwendung der Kommunikations-Psychologie zum Ausgleich des Machtgefälles mit Hilfe von psychologischen Mechanismen statt. Diese Schulungen bietet die Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH zusammen mit Herrn Diplom-Kaufmann Hans-Andreas Fein und Frau Diplom-Psychologin Elke Woertche an.

Aufgrund der großen Nachfrage in den Jahren 2014, 2015 und 2016 bieten wir im Oktober 2017 wieder folgende Schulungen an:

Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“, 16. Oktober 2017



Psychologie und Dramaturgie bei schwierigen Preisverhandlungen, 17. Oktober 2017

16. OKTOBER 2017
PREISVERHANDLUNGEN MIT „LOPEZ-EINKÄUFERN“

Basis-Seminar



- Typische Preissenkungs-Forderungen und Verhandlungs-Situationen
- Strategische Grundlagen und Ausgangssituationen
- Moderne Einkaufsstrategien und die Wahl der Lieferanten
- Das „Machtspiel“ des Einkäufers und der „Ausgleich der Kräfte“
- Das „Verhandlungs-Arsenal“ und weitere Arbeitshilfen
- Zusammenfassung und Résumé für Preisverhandlungen mit Großkunden

17. OKTOBER 2017
PSYCHOLOGIE UND DRAMATURGIE BEI SCHWIERIGEN PREISVERHANDLUNGEN

Die vorherige Teilnahme am Seminar Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“ wird empfohlen

- Die Rolle der Kommunikations-Psychologie in Preisverhandlungen
- Verhandlungs-Spielregeln und gezielte Regelverstöße
- Früherkennung von Manipulationen und Wege zurück
- „Know-how“ zur Beeinflussung der Gesprächsführung
- Vorbereitung, Dramaturgie und Zeitmanagement
- Der Weg zum persönlichen Verhandlungs-Stil
- Die persönliche Vorbereitung von Verhandlungen

DIE REFERENTEN

- Hans-Andreas Fein (16. Oktober und 17. Oktober 2017)
Diplom-Kaufmann, Stuttgart, seit über 20 Jahren Berater, Coach und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer
- Elke Woertche (17. Oktober 2017)
Diplom-Psychologin, Groß-Zimmern, mehr als 20 Jahre Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin

RAHMENDATEN

- Jeweils maximal 18 Teilnehmer
- 08:00 - 16:00 Uhr
- 275 Euro, zzgl. MwSt. je Teilnehmer und Tag inkl. Verpflegung
Für Mitglieder des MetallDIALOGs, des KunststoffDIALOGs oder des Berater-Forums gilt der ermäßigte Preis von 225,- Euro zzgl. MwSt.

VERANSTALTUNGSORT

Innovationsfabrik, Raum 1.04
Weipertstraße 8-10
74076 Heilbronn

