

Preisverhandlungen

Geschickt argumentieren und kontern

Seminarziel

In diesem Seminar erlernen Sie das ABC der erfolgreichen Preisverhandlung. Verkauf und Lieferanten haben scheinbar immer gute Argumente, höhere Preise zu fordern. Doch entpuppen sich die Argumente oft als Vorwände. Sie trainieren, Ihre Einkaufsgespräche zu optimieren und Preiserhöhungen effektiv abzuwehren. Darüber hinaus lernen Sie Strategien kennen, wie Sie in die Offensive gehen und Ihre Forderungen und Ziele überzeugend begründen und durchsetzen. Das Seminar vermittelt ein solides rhetorisches Rüstzeug zur optimalen Einkaufsverhandlung. Sie erfahren durch eigene Fallbeispiele im Dialog, wie Sie gewinnorientiert für Ihr Unternehmen (fair) handeln. Die eigenen Kenntnisse und Erfahrungen ausbauen, die praktische Erprobung des eigenen Verhandlungsstils und das Taktieren neu erarbeiten sind wichtige Punkte dieses Seminars. So meistern Sie erfolgreich die nächste Preisverhandlungsrunde!

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die Preisverhandlungen führen

Methodik

Fachvortrag, Praxisbeispiele, Übungen, interaktive Rollenspiele mit Trainerfeedback

Seminarleitung

Betriebswirt Benedikt Elles

Seminarinhalte

Die Basics: Kommunikation und Argumentation in der Verhandlung

- Die Grundlagen der Kommunikation im Verhandlungsgespräch
- Wie baut man gute Argumente auf?
- Setzen und Erreichen von Verhandlungszielen
- Effiziente Gesprächsvorbereitung und -eröffnung
- Nachfass-Fragetechniken
- Erfolgreiche Verhandlungstechniken
- Das richtige Zuhören und die „Macht des Schweigens“
- Ist der Preis immer Mittelpunkt des Gesprächs?
- Die partnerschaftliche Lieferantenbindung
- Verhandlungstipps und wie sie zum Erfolg führen

Preiserhöhungen abwehren

- Typische Argumente von Lieferanten und wie man sie entkräftet
- Wie erkennt man unberechtigte oder zu hohe Forderungen?
- Abwehrstrategien erarbeiten
- Quellen, Daten und Fakten
- Umgang mit Ausweichmanövern, Ein- und Vorwänden
- In die Offensive: Wann und wie kann man Preissenkungen einfordern?

Praxisanwendung: Übung an Einkaufsbeispielen

- Argumentations- und Verhandlungstechniken an ausgewählten Beispielen
- Zieldefinition mit SMART und DGNW
- Verhandlungsführung in der Praxis
- Überzeugendes Argumentieren
- Einsatz der richtigen Tools in Verhandlungen
- Vorbereitung von Teamverhandlungen
- Praxistools

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter www.bme.de/ver-abw



Termine	Dauer	Teilnahmegebühr
13. – 14.05.2024 Wien 3924051	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.
15. – 16.10.2024 Linz 3924101	2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	

VER-ABWA