

Anmeldung: FAX 07256 938 0322

Hiermit melde ich mich verbindlich zum nachfolgenden Seminar an.

Verhandlungen im Einkauf clever führen! am 22. und 23.11.2016 in Karlsruhe

den genauen Seminarort teilen wir Ihnen in der Bestätigung mit.

Kosten je Seminar: 478 EUR zzgl. MwSt. Im Seminarpreis sind jeweils die Tagesverpflegung mit Mittagsmenu sowie ein umfangreiches Handbuch enthalten.

Teilnehmer 1:

Anrede: Frau / Herr

Name: _____

Email oder Mobilnummer für kurzfristige Veränderungen:

Teilnehmer 2:

Anrede: Frau / Herr

Name: _____

Email oder Mobilnummer für kurzfristige Veränderungen:

Rechnung an:

Firma: _____

Anschrift: _____

Ich habe die nebenstehenden Vertragsbedingungen gelesen und bin damit einverstanden.

_____ Datum und rechtsverbindliche Unterschrift

Vertragsbedingungen:

Die Anmeldung ist verbindlich. Sie erhalten umgehend eine Rechnung. Mit Zustellung der Rechnung ist der Vertrag zustande gekommen.

Die Anzahl der Seminarplätze ist limitiert. Einen Anspruch auf eine Teilnahme haben Sie erst nach Bestätigung Ihrer Anmeldung.

Der vollständige Rechnungsbetrag ist 15 Tage vor dem Seminar fällig. Eine Teilnahme am Seminar ist nur dann möglich, wenn der Rechnungsbetrag beglichen wurde. Eine Nichtzahlung stellt keinen Rücktritt dar und entbindet den Schuldner nicht vom Schadensersatz.

Rücktritt vom Vertrag:

Sie können bis zu 28 Tage vor dem Seminarbeginn kostenfrei von diesem Vertrag zurück treten, danach sind 100% der Seminargebühren fällig.

Sie können alternativ auch eine dritte Person zu diesem Seminar entsenden. In jedem Fall ist der Veranstalter zu informieren.

Bei zu wenigen Teilnehmern oder aus dringendem Grund behält sich der Veranstalter vor, das Seminar abzusagen. Getätigte Zahlungen erhalten Sie dann erstattet. Weitere Ansprüche an den Veranstalter sind ausgeschlossen.

Verhandlungen im Einkauf clever führen.

In Einkauf liegt der Segen. An keiner Stelle im Unternehmen kann schneller Geld eingespart werden, als mit einem guten Einkauf. Daher ist es naheliegend, an dieser Stelle genauer auf die Ausgaben zu achten. Verkäufer werden regelmäßig in Argumentationstechniken geschult, Einkäufer dagegen eher selten. Clevere Einkäufer wissen, was Verkäufer wissen und nutzen deren Techniken für sich. Die anderen lassen sich lenken.

Lernen Sie in diesem Seminar Argumentations- und Verhandlungstechniken kennen, damit Sie Ihre Ziele besser durchsetzen. Führen Sie die Gespräche und lassen Sie sich nicht führen. Erkennen Sie frühzeitig die Tricks Ihrer Gegenseite und wehren Sie diese respektvoll ab. Verstehen Sie jahrtausende alte Instinkte der Menschen und nutzen Sie diese für Ihren Gesprächsablauf.

Einkäufer müssen gut verhandeln, denn sie sind die Quelle für ein erfolgreiches Unternehmen.

Zielgruppe

Einkäufer mit Preis- und Qualitätsverantwortung. Nachwuchs-Einkäufer.

Inhalte

- ▶ Gutes Zuhören – Gegnerische Steilvorlagen nutzen.
- ▶ Die richtige Argumentation – wie der Verkäufer Positionen aufgibt.
- ▶ So ticken wir Menschen – psychologische Stolpersteine.
- ▶ Verhandlungstricks – wer sie kennt, kann sich wehren.
- ▶ Verpflichten Sie den Verkäufer – Fragen die wirken.
- ▶ Viele Übungen und Hintergrundinformationen.

Methoden

Kurzvorträge, Gruppenübungen und Gesprächssimulationen

Ziel:

Wer gut verhandelt erzielt bessere Ergebnisse, für den Arbeitgeber und für sich. Damit können Sie die Ausgaben dieses Seminars schon nach der nächsten Verhandlung verdienen. Alle Teilnehmer erhalten ein umfangreiches und informatives Handout.

Dauer

2 Tage, jeweils von 9:00 Uhr bis 16:30 Uhr