

Verhandlungstraining für den Einkauf – 2 Tage

Konzept

„Die wollen mein Geld!“

Durch die steigende Professionalität des Vertriebs und die Zunahme mehrstufiger Verhandlungsprozesse werden Lieferantenbeziehungen immer komplexer. Mit den passenden Fähigkeiten, der richtigen Einstellung, der bestmöglichen Vorbereitung, optimalen Prozessen, dem Wissen über Regeln und dem Gespür für die Kniffe des Verhandeln bleiben die Deals aber fast immer profitabel. In diesem geschlossenen Inhouse-Format erreichen wir ein Höchstmaß an Effizienz und können so individuell wie möglich an die Bedürfnisse anpassen!

Basis unseres nachhaltigen Konzeptes ist ein 2-Tages-Intensivkurs, der die Teilnehmenden mit fundiertem Hintergrundwissen versorgt und sie gleichzeitig befähigt, Einkaufsverhandlungen in Zukunft erfolgreicher zu führen, denn...

„Die Einsparung des Einkaufs bei der Verhandlung geht direkt in die G+V!“

Zielgruppe

Einkaufsmitarbeiter*innen mit weniger Erfahrung im Verhandeln, aber auch routinierte Einkäuferinnen und Einkäufer, die neue Ideen und Methoden erfahren möchten

Lerninhalte

- Warum brauchen wir Verhandlungen?
 - Die Kernaufgaben des Einkaufs
- Was ist überhaupt „Verhandeln“?
 - Grundlegendes Verständnis von klassischen Verhandlungsthemen
 - Verhandeln ist ein Prozess, kein Event
 - Einkaufen und Verhandeln trennen lernen
 - Harvard Verhandlungsprinzipien ins heute übersetzt
 - Kahnemans 2 Systeme: Spiel mit dem Unbewussten und die Ankerheuristik
 - Die 5 Haupt-Phasen einer Verhandlung
 - Mythos Verkäufer – was es gibt, was nicht, Vorurteile und Wahrheiten
 - Cialdinis 6+: Die Stärke guter Vertriebler
- Exkurs: Unterschiede bei Serieneinkauf, Projekteinkauf, Strategischem Einkauf und Operativem Einkauf – Besonderheiten beim Indirekten Einkauf
- Die Macht in der Verhandlung
 - Unsere und ihre! Win-Lose vs. Kompromiss
- Verhandlungs-Vorbereitung als das zentrale Erfolgsrezept!
 - Rollen im Vertriebs- und Einkaufsumfeld
 - Strategien für den einzelnen Verhandlungsfall
 - Methoden und Basis-Taktiken
 - Zieldefinition und Abbruchpunkte
 - Optionen statt Preiserhöhung! – Süßes und Saures optimal gewählt

- On Top: Killerphrasen von Vertrieblern
- Und zuletzt: Alternative Trainingsmethoden für mehr Erfolg in Verhandlungen – denn Bücher lesen die anderen auch!

Zielsetzung

- Sensibilisierung für die Notwendigkeit und Chance von Verhandlungen
- Aufbau theoretischer (Grund-)Kenntnisse zum Thema Verhandlung
- Wissen um Vorbereitung, Technik und Methode, Rhetorik und Kommunikation – via Mail, Telefon, Video oder im Verhandlungs-Raum
- Machtpotentiale richtig einschätzen und (wo sinnvoll) auch nutzen
- Mehr Kreativität für Verhandlungskonzepte und Optionen
- Lust am Feilschen als notwendiger Teil des Verhandeln
- Keine Angst vor, sondern Spaß an Verhandlungen muss sein
- Mentale Stärke und emotionale Überlegenheit in Verhandlungen
- Kompetenz, Verhandlungen wirklich zu „führen“

Methodik, Ablauf und Leistungen

- Frontalunterricht, Partner-/Gruppenarbeit, Gelenktes Gespräch, Übungen, Verhandlungs-Simulationen, Analyse der Praxisfälle
- 1. Tag 70% Theorie, 30% Praxis
- 2. Tag 30% Theorie, 70% Praxis
- max. 14 TN
- Min. 2 eigene Fälle der TN in Verhandlungs-Simulationen
- Video Aufnahme der Simulationen mit optionaler Analyse der wichtigsten Momente
- Trainingsunterlage in pdf Format
- „Fotokoll“ mit allen erarbeiteten Dokumenten und allen Fotos in pdf Format
- Videos zum Download zur freien Verfügung
- **Optional:** Erster Tag mit einem Trainer, zweiter Tag mit zwei Trainern (Vertriebsprofi als zusätzlicher Co-Trainer)
 - Warum die Einbindung eines Vertriebsprofis?
 - Alleinstellungsmerkmal:
 - Der Perspektivenwechsel bei den Verhandlungs-Simulationen (alle TN bereiten sich einmal aus Sicht des EK und einmal aus Sicht des Vertriebs auf die Verhandlungen vor) und das komplette Coaching bei dieser Vorbereitung durch Spezialisten ist ziemlich einmalig!
 - Ziele:
 - Taktiken und Strategien lernen, um dem Vertrieb souveräner zu begegnen
 - Perspektivenerweiterung: die eigene Verhandlungsführung und die des Partners wird bewusst und erfahrbar
 - Einblicke in das Vertriebssystem bekommen
 - Vertriebs-Strategien entlarven

- Antworten auf offene Fragen durch die andere Seite bekommen etc. etc.
- Weitere Vorteile
 - Garantierte Aha-Erlebnisse durch den Vertriebs-Input
 - Reale Praxisfälle werden mit direktem Vertriebs-Experten-Feedback trainiert
 - Anregungen/Tipps vom Vertriebsprofi für zukünftige Verhandlungen bekommen
 - Coaching von beiden Seiten in den Simulationen
- Ergebnis:
 - Garantiert bessere Ergebnisse in Verhandlungen mit Key Accounts

Die Trainer:

Klaus Pause

Seine 40+ Jahre praktische Verhandlungserfahrung auf allen Seiten des Handels haben zu einem grundlegenden Verständnis der Mechanismen und Faktoren für den Erfolg geführt.

17 Jahre Erfahrung als Verhandlungstrainer und Coach mit Vertrieb und Einkauf sowie als Begleiter komplexer Verhandlungssituationen haben aus dem grundlegenden Verständnis ein tiefgreifendes gemacht.

10 Jahre wissenschaftliche Auseinandersetzung mit diesen Themen als Lehrbeauftragter der TH Nürnberg haben aus dem Verständnis eine Überzeugung gemacht.

Klaus Pause war zuletzt stv. Einkaufsleiter Indirekt bei adidas mit globaler Verantwortung. Indirekter Einkauf ist eine seiner Kern-Kompetenzen.

Spannender Aspekt: In seiner Vertriebszeit konnte er mit den Non-Food Einkäufern von Globus Verhandlungserfahrungen sammeln...

Heiko van Eckert

Heiko van Eckert ist seit vielen Jahren einer der angesagten deutschen Vertriebs- und Verhandlungstrainer – auf einer Ebene mit Volkmar Neher, Jack Nasher, Frieder Gamm oder Jörg Pfützenreuter.

10 Jahre Praxis im Vertrieb von Produkten, Projekten und Dienstleistungen waren eine starke Schule.

Seit 1997 ist er Berater, Trainer und Coach für Personal-, Persönlichkeits- und Organisationsentwicklung im Vertrieb

Seit 2008 ist er Verhandlungstrainer und -coach für komplexe B:B Verhandlungen im Vertrieb

Seine Projekte umfassen mehr als 20 Länder auf fast allen Kontinenten

Seit 2016 ist er Dozent für Verhandlungstechniken an der Quadriga Hochschule, Berlin

Das Tandem:

Klaus Pause und Heiko van Eckert sind seit fast 17 Jahren gemeinsam als Trainerteam für Verhandlungstrainings unterwegs. Die ziemlich einmalige Zusammensetzung garantiert den optimalen Perspektiv-Wechsel der Teilnehmer. Ein deutlich besseres Verständnis für die Treiber, Abhängigkeiten, Motivationen und Interessen der Vertriebsseite sind eines der Ergebnisse aus dieser Kooperation.

Viele Aha-Erlebnisse und neue Strategie-Ansätze für die Verhandlungen mit dem Vertrieb sind die Lern-Konsequenz bei den Teilnehmenden.