



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Einkauf: Agilität gewinnbringend nutzen

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

Preis:

590,- €
Zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF,
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

+ *S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?*

+ *S&P Test: Verhandlungstechnik*

+ *S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter*

+ *S&P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks*

+ *S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen*

+ *S&P Test: Wie stark bist Du als Verhandlungsleiter?*

Termine:

16.07.2021

Leipzig & Karlsruhe

17.09.2021

Köln & Erfurt

08.10.2021

Frankfurt & München

19.11.2021

Hamburg & Köln

03.12.2021

München & Berlin

Programm

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 Uhr **Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer**

- > Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit: Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
- > Mit den richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > ZOPA, BATNA & Co. – Agile Verhandlungstechniken einsetzen
- > Verhandeln mit dem FBI-Prinzip

Die Teilnehmer erhalten S&P Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?
- + S&P Test: Verhandlungstechnik
- + S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

> Verhandlungsstrategien für


- Engpass-Lieferanten,
- Hebel-Lieferanten und
- Strategische Partner

- > Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- > Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln
- > Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge
- > Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**



Verhandeln
mit dem
FBI-Prinzip

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis**

- > Persönlich oder Remote verhandeln?
- > Compliance im Einkauf: Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?
- > Preiserhöhungsgespräche geschickt abwenden
- > Einkäufer-Taktik versus psychologische Strategien des Sales Profis

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Test: Wie stark bist Du als Verhandlungsleiter?

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do`s und Don`ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tool für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Kompetent im Einkauf**
Einkaufsziele sicher erreichen
- > **Führung im Einkauf**
Führungsimpulse für erfahrene Einkäufer
- > **Word, Excel & Co. im Einkauf**
Word, Excel, PowerPoint und Outlook richtig einsetzen
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Souverän entscheiden und kommunizieren**
Mit den richtigen Methoden effektiv und sicher entscheiden.

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Einkauf: Agilität gewinnbringend nutzen

Seminarpreis: 590,- € zzgl. MwSt. - Produkt-Nr. H02

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 16.07.2021 Leipzig Karlsruhe
- 17.09.2021 Köln Erfurt
- 08.10.2021 Frankfurt München
- 19.11.2021 Hamburg Köln
- 03.12.2021 München Berlin

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
- Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!