



Teufliche Verhandlungstaktiken und wie Sie himmlisch darauf reagieren

Highlight: Ein Profisportler im Extremklettern erzählt über die Methoden der Selbstmotivation

3 Stunden-Intensivseminar für Einkäufer, Führungskräfte im Einkauf und alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben. Nach dem Seminar werden Sie bewusster Verkäufertaktiken durchschauen, darauf reagieren und selbst anwenden können.

Michael Schnitter



Bestieg 2005 mit Ski von China aus den 7.546 m hohen Berg Mustagh Ata im Himalaya. Der Extremsportler und Einkaufsmanager erzählt über seine Reise und die Methoden der Selbstmotivation, die jeder Einkäufer in schwierigen Verhandlungen nutzen kann.

Matthias Grossmann



Der bekannte Einkaufstrainer zählt zu den Einkaufs-Verhandlungsexperten im deutschsprachigen Raum. Er ist Autor der Bücher „Einkauf leicht gemacht“ (3. Auflage), „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (2. Auflage) und des Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn!“.

Finden Sie Ihren Wunschtermin:

Termine noch offen

MGS

Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de

MGS-Abendseminar - Praxistraining ohne Arbeitszeitverlust

Stand: 03/2011



Unsere Erfahrung – Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Das Verhandeln mit gut geschulten Verkäufern ist nicht immer einfach – insbesondere in einem aktuell teilweise existierenden Verkäufermarkt: Preiserhöhungsforderungen aufgrund gestiegener Rohstoff-, Lohn- oder Energiekosten sind die Regel. Abhängigkeiten schränken die Verhandlungsmacht des Einkäufers ein.

Herausragende Verhandlungsergebnisse erzielen nur die Einkäufer, die fachlich sehr gut vorbereitet sind und die Motive und Taktiken der Verkäufer durchschauen. Oft unterschätzt ist die mentale Stärke, um selbstbewusst auch schwierige Situationen zu durchstehen.

In diesem Abendseminar lernen Sie einige „teuflische Taktiken“ kennen und erfahren, wie Sie souverän damit umgehen können.

Seminarablauf

18.00 – 19.00 Uhr	Seminar
19.00 – 19.45 Uhr	Pause
19.45 – 20.45 Uhr	Seminar
20.45 – 21.00 Uhr	Pause
21.00 – 21.45 Uhr	Seminar

Veranstaltungsorte

Termine noch offen

Highlight: Extremsportler-Motivation

- Über die eigenen Grenzen – Motivation beim Extrembergsteigen
- Ski-Expedition zum Mustagh Ata (7.546 m)
- Körperliche und psychische Vorbereitung
- Umgang mit kritischen und bedrohlichen Situationen

Seminarprogramm

- Die mentale Einstellung als Fundament
- Finden Sie die wahren Interessen heraus!
- Klassische Einkäufertaktiken, wie Salami-Taktik, Ablenken, Fait Accompli, Wir-Gefühl, Beziehungsmanagement.
- Klassische Verkäufertaktiken, wie Ablenken, „Nein-sagen“, Mercedes-VW-Taktik.
- Beispiele für teuflische Taktiken und wie Sie damit umgehen können:
- Good Guy – Bad Guy
- „Entweder...oder...“
- Die Fotomodell-Taktik
- „Mach ihn mürbe“
- Links antäuschen – rechts vorbeigehen
- Verbalattacken
- Menschliche Schwächen nutzen
- Es ist ein Spiel - bleiben Sie cool!
- Ihr Verhaltensfundament

Teilnahmegebühr: € 149,- zzgl. MwSt.

In der Teilnehmergebühr sind die Arbeitsunterlagen und ein Snack enthalten. Unsere Rechnung ist zahlbar nach Erhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn. Bei Stornierung bis 14 Tage vor Seminarbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von € 30,- pro Teilnehmer fällig. Bei späteren Absagen oder Nichterscheinen ist die volle Gebühr fällig. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer benannt werden. Die AGB finden Sie auf unserer Website unter „Impressum“.

Achtung Preisvorteil! Bei jeweils 4 Anmeldungen ist ein Teilnehmer frei. Anmeldung - per Fax unter 06021/58380-17

Zum Abendseminar melden wir an: (Bitte Vor- und Zuname und Seminartermin angeben)

----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Firma: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Straße: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- PLZ/Ort: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Tel., Fax, E-Mail: -----
----- Vor- und Zuname, Termin und Ort: -----	----- Datum, Unterschrift und Stempel -----