Ganztägige Schulungen Februar/März 2016

VERHANDLUNGSSTRATEGIE, VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE UND AUSGETRICKST!? TAKTIK UND METHODIK BEI SCHWIERIGEN PREISVERHANDLUNGEN

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
RAUM HEILBRONN

In vielen Großunternehmen werden die Einkäufer heutzutage professionell geschult – in Supply Chain Management ebenso wie in Verhandlungstechnik, Manipulation und Missbrauch der Kommunikations-Psychologie. In Verhandlungen mit den meist technisch geschulten Verkäufern und Key Account Managern führt das oft zu einem ungleichen Kampf.

Vor diesem Hintergrund bietet die Schulungsreihe zu Strategie und Psychologie bei schwierigen Verhandlungen ein auf diese Herausforderungen zugeschnittenes Instrumentarium. Sie bekommen Einblick in die Mechanismen modernen Einkaufsstrategien und die Hintergründe der Lieferanten-Auswahl und werden trainiert in einer sehr spezifischen Anwendung der Kommunikations-Psychologie zum Ausgleich des Machtgefälles mit Hilfe von psychologischen Mechanismen. Diese Schulungen bietet die Wirtschaftsförderung Raum Heilbronn GmbH zusammen mit Herrn Diplom-Kaufmann Hans-Andreas Fein und Frau Diplom-Psychologin Elke Woertche an.

Aufgrund der großen Nachfrage im Jahr 2015 bieten wir Anfang 2016 wieder folgende Schulungen an:

„Verhandlungsstrategie“, 24. Februar 2016

↓

„Verkaufspsychologie“, 25. Februar 2016

↓

„Ausgetrickst!?
Taktik und Methodik bei schwierigen Preisverhandlungen“, 11. März 2016

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
RAUM HEILBRONN

24. FEBRUAR
VERHANDLUNGSSTRATEGIE
Basis-Seminar

- Typische Preissenkungs-Forderungen und Verhandlungs-Situationen
- Strategische Grundlagen und Ausgangssituationen
- Faktische Entscheider und moderne Einkaufsstrategien
- Das „Machtspiel" des Einkäufers und der „Ausgleich der Kräfte"
- Das „Verhandlungs-Arsenal" und weitere Arbeitshilfen
- Die Bedeutung der persönlichen Einstellung für die Verhandlungsführung
- Zusammenfassung und Resumé für Preisverhandlungen mit Großkunden

25. FEBRUAR
VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE
Die vorherige Teilnahme am Seminar Verhandlungsstrategie wird empfohlen

- Die Rolle der Kommunikations-Psychologie in Preisverhandlungen
- Verhandlungs-Spielregeln und gezielte Regelverstöße
- Früherkennung von Manipulationen und Wege zurück
- „Know-how" zur Beeinflussung der Gesprächsführung
- Vorbereitung, Dramaturgie und Zeitmanagement
- Der Weg zum persönlichen Verhandlungs-Stil
- Die persönliche Vorbereitung von Verhandlungen

11. MÄRZ
AUSGETRICKST!? TAKTIK UND METHODIK BEI SCHWIERIGEN PREISVERHANDLUNGEN
Die Teilnahme an den Seminaren Verhandlungsstrategie und Verhandlungspsychologie wird empfohlen

- Herkömmliche Verhandlungskonzepte mit dem Ziel eines Win-Win-Ergebnisses
- Der Ablauf und die Triebkräfte des Verhandelns
- Der harte Ansatz des Verhandelns der Einkäufer
- Die Dramaturgie beim Verhandeln mit harten Bandagen
- Die Wende und der Weg zur Verhandlungs-Lösung
- Der Weg zum gemeinsamen Ergebnis bei gegenseitigem Nutzen
- Zusammenfassung, Fazit und Hinweise für die Umsetzung in die Praxis

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
RAUM HEILBRONN

DIE REFERENTEN

- Hans-Andreas Fein (an allen Seminartagen)
  Diplom-Kaufmann, Stuttgart, seit über 20 Jahren Berater, Coach und Trainer für Autozulieferer und Maschinenbauer
- Elke Woertche (25. Februar 2016)
  Diplom-Psychologin, Groß-Zimmern, mehr als 20 Jahre Erfahrung als Psychologin mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin

RAHMENDATEN

- jeweils maximal 21 Teilnehmer
- 09:00 - 17:00 Uhr
- 225 € zzgl. MwSt. je Teilnehmer und Tag inkl. Verpflegung
  Für Mitglieder des MetallDIALOGs, des KunststoffDIALOGs oder des Berater-Forums gilt der ermäßigte Preis von 175,- Euro zzgl. MwSt

VERANSTALTUNGSORTE

24./25. Februar 2016: Bürgerhaus Böckingen
Restaurant Möhle
Kirchsteige 5
74080 Heilbronn

11. März 2016: Innovationsfabrik
Raum Bèziers/Solothurn
Weipertstraße 8-10
74076 Heilbronn

ANMELDUNG

per E-Mail an anmeldung@wfgheilbronn.de
oder per Fax an die 0 71 31 / 7669-709.

WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG
RAUM HEILBRONN

Hiermit melde ich mich verbindlich zu folgenden ganztägigen Seminaren an:

- ☐ **„Verkaufsstrategie“, 24. Februar 2016**
- ☐ **„Verkaufspsychologie“, 25. Februar 2016**
- ☐ **„Ausgetrickst!? Taktik und Methodik bei schwierigen Preisverhandlungen“, 11. März 2016**

Die Seminarzeiten sind von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr. Der Preis pro Tagesseminar beträgt 225,- Euro pro Person zzgl. MwSt. , inkl. Verpflegung.
Für Mitglieder des MetallDIALOGs, des KunststoffDIALOGs oder des Berater-Forums gilt der ermäßigte Preis von 175,- Euro zzgl. MwSt.

Firma

Name, Vorname, Position

Telefon Telefax E-Mail

Adresse

Postleitzahl Ort

Ort, Datum Unterschrift

WFG - Ihr Partner im Wirtschaftsraum Heilbronn

IMPRESSUM

Wirtschaftsförderung Raum
Heilbronn GmbH
Weiperstraße 8-10
74076 Heilbronn

Tel. 07131 / 7669-700
Fax: 07131 / 7669-709
info@wfgheilbronn.de
www.wfgheilbronn.de

Bürozeiten:
Montag - Donnerstag: 08:00 - 17:00 Uhr
Freitag: 08:00 - 14:30 Uhr

Unsere Partner: Kreissparkasse Heilbronn, Volksbanken Raiffeisenbanken im Kreis Heilbronn