



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

25./26.8.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle Berlin

Wiederholungsveranstaltung aufgrund eines hervorragenden Teilnehmer-Feedbacks!

TOP-BEWERTUNG für Präsentation & Training

25./26. August 2020, Berlin

Dem Gegner in die Karten schauen – Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Vertrieb



Der Trainer

Urs P. Altmannsberger ist Informatik-Betriebswirt, ausgebildeter Trainer, Bestsellerautor Verhandlungsführung, Berater und Coach mit langjähriger Praxiserfahrung im Einkauf – sowohl im operativen Bereich als auch im Management. Als Verhandler 4rent ist er nach wie vor aktiv und gibt in Trainings und Coachings sein Wissen rund um die Verhandlungsführung an Einkäufer und Verkäufer weiter. Parallel dazu betreibt er Untersuchungen, wie Einkäufer und Verkäufer das optimale Verhandlungsergebnis erkennen und erreichen können. Seine Kunden reichen vom Mittelstand bis zum DAX-Unternehmen und stammen aus allen namhaften Branchen. Weitere Informationen und Referenzen finden Sie unter: www.altmannsberger-verhandlungstraining.de

Zielgruppe

Alle Verkäufer, Einkäufer, Verkaufsleiter, Einkaufsleiter sowie alle mit ein- und verkäuferischen Aufgaben betraute Verhandler in allen Hierarchieebenen

Einkäufer - Schauen Sie dem Verkäufer in die Karten

Kennen Sie das? „Das ist meine absolute Schmerzgrenze! Da geht nichts mehr!“

Ist tatsächlich schon die Schmerzgrenze erreicht oder geht noch mehr? Blufft der Verkäufer nur und geht mit grinsendem Gesicht nach Hause? Oder gefährde ich mit weiteren Forderungen die Belieferung?

Verkäufer - Schauen Sie dem Einkäufer in die Karten

Kennen Sie das? „Technisch kommt Ihr Produkt in Frage, preislich müssen Sie aber noch was tun!“

Soll ich im Preis dem Einkäufer entgegenkommen? Ändert ein zusätzlicher Nachlass etwas an dessen Entscheidung? Oder verschenke ich damit einfach nur wertvolle Marge an den Kunden?

Das Training

Wenn Sie künftig entspannter und leichter zu Top-Verhandlungsergebnissen kommen möchten, dann sind Sie im Training „Dem Gegner in die Karten schauen“ richtig. Durch das wechselseitige Verstehen der Denkweise beider Seiten schöpfen Sie wertvollste Erkenntnisse für Ihre tagtäglichen Verhandlungen. Im Training lernen Sie Ihre Gegenseite hautnah und aufrichtig kennen. Trainieren Sie Methoden, in Ihrem Job noch erfolgreicher zu verhandeln und dabei gleichzeitig effektiv und entspannt vorzugehen.

Nutzen und Zielsetzung

- Entspannte VerhandlungsfÜHRUNG
- Höhere Margen durch passgenaue Zugeständnisse im Verkauf
- Weitere Savings auf Seiten des Einkaufes erzielen
- Punktgenau auf das maximal mögliche Verhandlungsergebnis zusteuern
- Geringerer Zeitaufwand zur Zielerreichung
- Höchstmögliche Effektivität in Verhandlungen mit gleichzeitig partnerschaftlichem Auftreten

Empfohlen von:



SPECTARIS
WISSENSRAUM

EINLADUNG

25./26.8.2020

SPECTARIS-Geschäftsstelle Berlin

Erfolgreiche Verhandlungsführung in Einkauf und Vertrieb

Anmeldung
nach Möglichkeit bis zum:
30.4.2020

Da die Teilnehmerzahl stark begrenzt ist
und eine Ausgewogenheit von Ein- und
Verkäufern angestrebt wird, empfehlen
wir eine frühzeitige Anmeldung.

Bitte melden Sie sich online an:

<https://eveeno.com/110931256>

Teilnahmegebühr:
619,- € für SPECTARIS-Mitglieder;
1.238,- € für Nicht-Mitglieder
beide Preise zzgl. MwSt.

Rückfragen
richten Sie bitte an:
Mike Bähren
baehren@spectaris.de
Fon: 030 414021-20

Veranstalter:
SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Unsere Themen:

Dienstag, 25. August 2020

12:00 Uhr Mittagsimbiss

12.30 Uhr – 18.00 Uhr, Themen Trainingstag 1

- Ohne Maske: Die wahren Motive Ihrer Gegenseite
- Blick hinter die Kulissen der Einkäufer: Wie oft steht bereits zu Anfang der Verhandlungen fest, welcher Lieferant gewinnen wird? Erstaunliche Erkenntnisse und wertvolle Informationen für Ihren Erfolg!
- Adaptierte Methoden: Wie Sie Ihre Fragetechnik richtig einsetzen
- Die zentralen Preis-Punkte „Schmerzgrenze“ (Einkauf) und „Entscheidet der Preis?“ (Verkauf) sicherer lokalisieren.
- Sie erhalten praxisingerechtes Handwerkszeug: Verkäufer lernen z.B. auszuloten, ob der Einkäufer nur blufft oder tatsächlich einen Nachlass benötigt. Gleichlautend lernen Einkäufer, wie Sie den Top-Preis ausloten.

ab 19.00 Uhr Get-together der Teilnehmer (Selbstzahler)

Mittwoch, 26. August 2020

8.30 Uhr – 16.30 Uhr, Themen Trainingstag 2

- Mit der Sackgassentechnik (von Urs Altmannsberger) klare Signale abrufen
- Relativ ausloten, statt absolut Chancen abzuschneiden
- Wertlose Verhandlungen schnell identifizieren (Touch and Go)
- Training macht den Meister: Praxisorientierte Übungen zur sicheren Umsetzung in Ihrem Verkaufs-Alltag
- Rollenszenarien samt Videofeedback und qualifiziertem Feedback des Verhandlungsexperten