

Wiederholungsveranstaltung
aufgrund eines hervorragenden
Teilnehmer-Feedbacks!

TOP-BEWERTUNG
für Präsentation & Training



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

17./18. Mai 2018, SPECTARIS-Geschäftsstelle Berlin

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.ursaltmannsberger.de

Teilnehmerzahl

Durch eine **begrenzte Teilnehmerzahl** und ein möglichst ausgewogenes Verhältnis von Ein- und Verkäufern werden ein sehr hohes Maß an Wissensvermittlung und ein intensiver Austausch der Teilnehmer sichergestellt.

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

Zielgruppe

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



Programmablauf

Anmeldung bitte bis zum **20.03.2018** unter diesem [Link](#), per Mail an baehren@spectaris.de oder per Fax/Post.

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

Rückfragen richten Sie bitte an:

Mike Bähren
Fon 030 414021-20
baehren@spectaris.de

Veranstalter:

SPECTARIS GmbH
Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon 030 414021-0
Fax 030 414021-33
info@spectaris.de
www.spectaris.de

Veranstaltungsort:

SPECTARIS Geschäftsstelle
(4. Etage)

Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Teilnahmegebühr:

SPECTARIS-Mitglieder: 569,00 Euro
Nicht-Mitglieder: 1 169,00 Euro
(jeweils zzgl. MwSt.)

Donnerstag, 17. Mai 2018

9.30 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)

Freitag, 18. Mai 2018

8.30 Uhr – 13.30 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

ANMELDUNG

Fax 030 414021-33



© Christopher Grigat - Fotolia.com

SPECTARIS WISSENSRAUM

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

Anmeldung bitte bis
zum **20.03.2018** unter
diesem [Link](#), per Mail an
baehren@spectaris.de
oder per Fax/Post.

Rückfragen richten Sie bitte an:

Mike Bähren

Fon 030 414021-20

baehren@spectaris.de

SPECTARIS GmbH

Werderscher Markt 15
10117 Berlin

Fon 030 414021-0

Fax 030 414021-33

info@spectaris.de

www.spectaris.de

Ja, ich melde mich verbindlich zur Veranstaltung am 17./18. Mai 2018 an.

Die Teilnahmegebühr beträgt:

für SPECTARIS-Mitglieder 569,00 Euro (zzgl. MwSt.)

für Nicht-Mitglieder 1 169,00 Euro (zzgl. MwSt.)

Name, Vorname

Firma

Position

Straße, Hausnr.

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail

Datum, Unterschrift

Ihre Daten werden unter Beachtung der gesetzlichen Vorschriften gespeichert. Eine Weitergabe findet nicht statt.

Eine Verwendung findet lediglich zu internen Zwecken statt. Die [Teilnahmebedingungen](#) habe ich zur Kenntnis genommen und erkenne sie mit dieser Anmeldung an.

Unsere Hotelempfehlung für Sie (jeweils ohne Frühstück):

**Motel One
Berlin-Spittelmarkt**

(ca. 900m bis SPECTARIS)
Leipziger Straße 50
10117 Berlin

Fon 030 2014363-0
Fax 030 2014363-10

berlin-spittelmarkt@motelone.com

Zimmerpreis:
ca. 70,00 Euro

**Arcotel
John F Berlin**

(direkt neben SPECTARIS)
Werderscher Markt 11
10117 Berlin

Fon 030 405046-0
Fax 030 405046-100

johnf@arcotelhotels.com

Zimmerpreis:
ca. 105,00 Euro

**Best Western Hotel
Am Spittelmarkt**

Neue Grünstraße 28
10179 Berlin

Fon 030 31161500
Fax 030 311615099

[info@spittelmarkt-berlin.
bestwestern.de](mailto:info@spittelmarkt-berlin.bestwestern.de)

Zimmerpreis:
ab ca. 85,00 Euro