

Anmeldeschluss: 30. Oktober 2023

TEILNEHMER:

Herr Frau

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

FIRMA (Rechnungsadresse):

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

< 100 100 – 199 200 – 500 > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

ja nein

SO ERREICHEN SIE UNS

FRAGEN UND ANMELDUNGEN NIMMT ENTGEGEN:

**VERBAND DER
DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1
D-58093 Hagen
Telefon +49 2331 9588 52
E-Mail grawe@federnverband.de
www.federnverband.de

VERANSTALTUNGSORT:

Best Western Hotel Rosenau
Steinfurther Str. 1-5
61231 Bad Nauheim

Telefon +49 6032 9646 100
E-Mail veranstaltung@rosenau.bestwestern.de
www.rosenau.bestwestern.de

EINLADUNG

Aufbaukurs der Seminarreihe zu
Preisverhandlungen

Preiserhöhungen und Preisverteidigung

Verhandlungsansätze für Mehrkosten oder
Preisverteidigung

Mittwoch, 15. November 2023

09:00 17:00 Uhr

Voraussetzung für die Buchung dieses Seminars ist die
Teilnahme am Grundlagen-Kurs „Preisverhandlungen mit
„Lopez-Einkäufern““ am Vortag.



SITUATION:

Vor nicht allzu langer Zeit sind die Rohstoffpreise und sonstige Kosten durch die Decke geschossen, und in vielen Fällen haben die OEMs und Tier1s zudem noch die Abrufe von ihren Lieferanten gekürzt. Das war für viele Autozulieferer eine äußerst schwierige Situation. Und sie zwang zum schnellen Handeln in Form von Preiserhöhungen oder anderen Kompensationsforderungen an ihre Konzernkunden. Nicht alles konnte durchgesetzt werden, doch für steigende Materialpreise haben die Einkäufer in den meisten Fällen Zugeständnisse gemacht.

Nun sind die Rohstoffpreisindizes wieder gesunken und die Energiepreise sind auf dem früheren Niveau zurück. Damit kehren die alten Themen zurück: Die Einkäufer wollen die Teilepreise wieder reduzieren und haben die geforderten Savings bereits in ihre Businesspläne eingestellt. Das bringt die Verkäufer zurück in die gewohnte Position der Preisverteidigung. Doch wie können die Preise stabilisiert werden, wenn die Grundlagen der Preiserhöhungen erodieren oder schon komplett entfallen sind? Das ist keine leichte Aufgabe, denn neben den Fakten geht es auch darum, die eigene Glaubwürdigkeit zu behalten und die in der Aufwärtsspirale für später zugesagten Entlastungen nun im Abwärtstrend auch einzuhalten. Dazu braucht es ein Bündel aus konventionellen und unkonventionellen Ansätzen, immer mit dem Blick auf mögliche neue Veränderungen in diesem labilen Umfeld. Der Umgang mit dem Cost Break Down – offensiv oder defensiv – ist ein wesentlicher Baustein in dieser konfliktreichen Auseinandersetzung, die passive oder aktive Kommunikation ein anderer.

Die Kenntnisse der "Lopez-Philosophie" und der Mechanismen im Konzerneinkauf werden für das Verständnis der Inhalte vorausgesetzt.

SEMINARINHALT:

- Die Anwendung des „Lopez-Systems“ in der Krise (Die Vertiefung: die Zwänge des Einkaufs zur Abwehr)
 - Rezepte für die Verhandlung einer Preiserhöhung
 - Sinkende Indizes – der Einkauf zurück im Savings-Modus
 - CBD – Cost Break Down – Fluch oder Segen?
 - Die Schwachstellen der einseitigen Kostenfixierung
 - Raus aus der Ohnmacht – mit Worten und Taten zurück in die Offensive
- Verschiedene Übungen in Gruppenarbeit

REFERENT:



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung
70176 Stuttgart
www.andreasfeinmarketing.de

ABLAUF AM 15.11.2023

Beginn 09:00 Uhr
10:45 Uhr Kaffeepause
11:00 Uhr Fortsetzung
12:30 Uhr Mittagspause
13:15 Uhr Fortsetzung
15:00 Uhr Kaffeepause
15:15 Uhr Fortsetzung
Ende ca. 17:00 Uhr

KOSTEN:

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (Handouts) enthalten.

Kosten: 549,00 EUR für VDFI-Mitglieder
1.099,00 EUR für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

Anmeldeschluss:

30. Oktober 2023

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 30.10.2023 kostenlos möglich.** Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen und - bei Überbuchung - auf maximal 2 Personen pro Firma begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs beim VDFI berücksichtigt!
Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen. Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird (Screenshot bei Online-Seminaren) und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran.
Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben.
Der Referent / Die Referentin wird über Ihre Anmeldung zu diesem Seminar informiert. Außerdem erhält der Referent / die Referentin Ihre Rückmeldung auf dem Bewertungsbogen.
Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.