

Anmeldeschluss: 22. März 2024

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:

Haus der Stahlverformung

Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Telefon +49 2331 9588 0

EINLADUNG

SEMINAR Verhandlungstraining für den Einkauf

Mittwoch, 10. April 2024

09:30 16:30 Uhr



SEMINARINHALT:

— Die Grundsätze beim Verhandeln

1. Die Grundlagen beim Verhandeln
2. Die häufigsten Fehler beim Verhandeln
3. Was für ein Verhandlungstyp bin ich?
4. Souveränität in Verhandlungen
5. Die wirksamen Formulierungen am Telefon
6. Die Makro-, Mikro- und Mesoebene

— Psychologie: Die einzelnen Persönlichkeitstypen

Wie ticken die einzelnen Charaktere der Verkäufer?

Der rote, gelbe, grüne und blaue Typ

— Die systematische Vorbereitung der Verhandlung

1. Die 4 Punkte der Ausgangssituation
2. Der Aufbau der Verhandlungsstrategie nach dem Machtportfolio (Die defensive / kooperative / offensive / indifferente Strategie)
3. Die Zielhierarchie mit Einstiegs-, Maximal-, Minimal- und Abbruchziel
4. Der Plan B und C (BATNA)
5. Die ZOPA (Zone of possible Agreement)
6. Der Abbruchzeitpunkt (WAC)
7. Die interne Vorbereitung bei Verhandlungen im Team
8. Die mentale Stärke
9. Mega! Die Preisstrukturanalyse

— Die Besonderheiten der Verhandlungsarten

1. Die Besonderheiten Verhandlungen per E-Mail, Video, persönlich oder am Telefon
2. Die Argumentationsketten
3. Die einzelnen Typen am Telefon

— Die 8 besten Verhandlungstaktiken

1. Die Abwehr der Preiserhöhung
2. Die Forderung einer Preisreduzierung
3. **Die sachlichen Verhandlungstaktiken für Ihre Preisoffensive 2024**
Die multiplen Krisen seit 2019; Der klare Verweis auf die Faktenlage; Die Präsentationstechnik; Der Verweis auf Statistiken; Die Preishistorie seit 2019; Ermittlung der Preis- Kostenstruktur; Monatliche Preise vom Statistischen Bundesamt; Ermittlung der Preishistorien; Preisliche Quellen für Rohstoffe, Packmittel, Energien und Frachten
4. Die situativen und offensiven Verhandlungstaktiken
5. Die Verbesserung der Beziehung
6. Die Körpersprache
7. Der Konsens: Die Deltamethode zur Realisierung eines Kompromisses
8. Das Follow up

REFERENT:



Diplom-Betriebswirt (FH) Hans-Christian Seidel

CSEI-Consulting
64367 Mühlthal
csei-consulting.de

ABLAUF AM 10.04.2024

Beginn 09:30 Uhr

12:30 – 13:15 Uhr Mittagspause

Ende ca. 16:30 Uhr

KOSTEN:

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (ca. 100 Seiten Arbeitsunterlage) enthalten.

Kosten: 419,00 EUR für VDFI-Mitglieder
839,00 EUR für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

Anmeldeschluss:

22. März 2024

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 22.03.2024 kostenlos möglich.** Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 25 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.