

Anmeldeschluss: 30. Oktober 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:

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 und bei der
Preisverteidigung

Freitag, 15. November 2024

09:00 17:00 Uhr

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



Ort: Best Western Hotel Rosenau, Bad Nauheim
Referent: Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

SITUATION:

In Zeiten steigender Kosten für Material, Energie und anderes lehnen die Konzern-Einkäufer Preiserhöhungen erst mal ab und manche verweigern sogar ein Gespräch darüber, sind eine Zeit lang nicht erreichbar. Sie wurden auf die Forderungen von Lieferanten entsprechend vorbereitet und erst mal auf Abwehr geschaltet. Doch davon sollte man sich nicht allzu sehr beeindrucken lassen. Das erste Nein, die erste Ablehnung ist nur der Auftakt für einen solchen Verhandlungsprozess, der Ausgang ist noch völlig offen. Denn in Phasen steigender Marktpreise für Vormaterial kommen ganz viele Zulieferer mit Forderungen auf die Einkaufsseite zu und nicht alle sind erfüllbar. In dieser Situation hat man mit einer "Standard-Argumentation" wie sie viele andere auch anwenden nur geringe Chancen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz mit einer ganz spezifischen Begründung.

In der Phase der **sinkenden Indizes** und Beschaffungskosten schlägt das Pendel dann zurück in die andere Richtung. Die Einkauferseite ist angehalten, bei ihren Zulieferern wieder Preisreduktionen und Savings durchzudrücken. Sehr oft mit der Vorgabe, dass die Preise nun wieder auf das Vor-Krisen-Niveau gesenkt werden müssen und nicht selten auch noch verbunden mit massiven Drohungen. Das bringt die Verkäufer zurück in die Verteidigung, jedoch auf einer veränderten Ausgangsbasis und erschwert durch eigene Zusagen, dass die Teile-Preise dann bei fallenden Indizes auch wieder gesenkt werden. Die Achterbahnfahrten mit Kosten und Indizes ist für beide Seiten keine leichte Aufgabe. Umso mehr gilt die Erkenntnis des FBI-Verhandlungsexperten Chris Voss: "Verhandlungen sind keine rationale Angelegenheit". Man muss sein Gegenüber zuerst emotional abholen und eine gemeinsame Basis schaffen, bevor es um Daten und Fakten gehen kann. Danach braucht es eine **"flexible Architektur"** der Forderungen oder der Verteidigungslinie als Grundlage für eine gemeinsame Lösungsfindung, die dann anschließend in den "Gremien" des Kunden Bestand haben kann.

Dafür sollten konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die die Vorgaben und "Tabus" der Einkäufer geschickt umgehen.

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion und die Möglichkeit zur Entwicklung einer Argumentationskette für einen Modellkunden in Einzel- oder Gruppenarbeit.

Die Kenntnisse des Basis-Seminars "Preisverhandlungen mit ‚Lopez-Einkäufern“ werden vorausgesetzt.

SEMINARINHALT:

- Recap: Die Basics des "Lopez-Systems"
- Ausgangslage und Vorgaben auf der Einkaufseite
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit!"
- Aufbau und Architektur der Preisverteidigung oder Preiserhöhung
- Zusammenfassung im 10-Punkte-Plan
- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation
- Praktische Arbeiten für ausgewählte Kunden oder Case Studies aus der aktuellen Praxis in Gruppenarbeit

REFERENT:



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

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

ABLAUF AM 15.11.2024

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
825,00 EUR für DSV-Mitglieder
1.099,00 EUR für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

Anmeldeschluss:

30. Oktober 2024

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 30.10.2024 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.