



Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung für
Autozulieferer und Maschinenbauer

weisses
haus

Das Weisse Haus
Wildenforsterstr. 6,
94560 Neuhausen/Offenberg
www.weisseshaus.net
ist das Seminarhaus der
Hacker Feinmechanik GmbH

Seminar für Autozulieferer, Maschinenbauer und Dienstleister bei Deggendorf

Preisverhandlungen mit “Lopez-Einkäufern” Strategie + Psychologie bei schwierigen Preisverhandlungen

Ein 2-Tages-Seminar für Vertriebsleiter, Key Account Manager und Projektleiter
von Autozulieferern, Investitionsgüterherstellern und Industrie-Dienstleistern

12. Juli 2018

13. Juli 2018

Seit der Ära Lopez in den 90er Jahren hat sich die Welt des Einkaufs verändert. Regelmäßige Preissenkungs-
forderungen gehören für Konzern-Einkäufer mittlerweile zum Standard, und durch die weltweit offenen
Märkte wird der Druck auf die Lieferanten immer stärker. Vordergründig geht es dabei nur noch um den
Preis. Doch es gibt eine Welt hinter dem Vorhang, die die Lieferanten-Auswahl und Auftragsvergabe ent-
scheidend prägt. Wie ist dieser verborgene Mechanismus, was sind die Ziele, Tricks und Methoden der Ein-
käufer? Der Einblick in die Kulissen des Einkaufs hilft der Verkäuferseite, in den schwierigen Preisverhandlungen
die bestmöglichen Ergebnisse zu erzielen. Wie kann man die versteckten Signale lesen und die eigene
Rolle als Lieferant oder Dienstleister besser verstehen. Und mit welchem Package kann man die Auftrags-
Verhandlungen mit den Einkäufern der Konzerne erfolgreich zu bestehen?

Datum	Donnerstag, 12. Juli 2018 von 9.00 bis 17.00 Uhr und Freitag, 13. Juli 2018 von 8.30 bis 16.30 Uhr
Ort	Weißes Haus Offenberg - Seminarzentrum Wildenforster Strasse 6, 94560 Offenberg / Niederbayern Das Weisse Haus ist ein Seminarhaus der Hacker Feinmechanik GmbH
Teilnehmerzahl	Mindest-Teilnehmerzahl 7, und maximal 20 Teilnehmer
Organisation	Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung Stuttgart E-mail: fein@andreasfeinmarketing.de www.andreasfeinmarketing.de
Trainer	Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Stuttgart Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer mit 28 Jahren Erfahrung in Key Account Management und Preisverhandlungen mit Key Accounts. Die Seminare zu Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“ laufen seit über 10 Jahren bei mehreren Veranstaltern im In- und Ausland

Seminar "Preisverhandlungen mit 'Lopez-Einkäufern'" – Strategie und Psychologie

Programm am 1. Seminar-Tag

- Lopez und die Philosophie des modernen Einkaufs in Konzernen
- Typische Preissenkungs-Forderungen - Mechanismus, Auslöser und Zyklus
- Das "Machtspiel" des Einkäufers - Probleme, Zwänge und Vorgaben des Einkäufers
- Moderne Einkaufsstrategien, Lieferanten-Auswahl und die Balance der Auftragsvergabe
- Strategische Grundlagen, Rüstzeug und die Strategie zum "Ausgleich der Kräfte"
- Die Kraft der Argumente und das Package zur Sicherung der eigenen Marge
- Zusammenfassung und Fazit

Programm am 2. Seminar-Tag

- "Katalog der Grausamkeiten" bei unfairen Preisverhandlungen
- Die non-verbale Kommunikation als Strategie und Träger der Botschaft
- Störungen, Vorwürfe, Angriffe, Eskalation und Schuldgefühle als Mittel zum Zweck
- Einfluss auf die Gesprächsführung und die 3 Bausteine zurück zum Sach-Gespräch
- Dramaturgie und Zeitmanagement bei Verhandlungen
- Leitfaden zum Aufbau des eigenen persönlichen Verhandlungs-Repertoires
- Zusammenfassung und Feed back-Runde

Die Seminare bestehen aus Vortrag, Diskussion und Gruppenarbeit anhand von Case Studies

Seminargebühr

690 Euro pro Person für beide Seminar-Tage zzgl. MwSt.

Für den zweiten Teilnehmer Ihrer Firma erhalten Sie 10% Nachlass auf den Seminarpreis

Im Seminarpreis sind die Teilnehmerunterlagen, Teilnahmebescheinigungen sowie Getränke, Pausenverpflegung und Mittagessen enthalten.

Anmeldung

Per E-Mail an fein@andreasfeinmarketing.de oder

per Fax: 0711/6159176 mit dem Anmeldeformular unten

Hiermit melde ich mich / melden wir uns an

1.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

2.

Name, Vorname

Firma

E-Mail

Datum

Unterschrift

Rechnungsadresse
