

## Profitabler Einkauf - Verhandlungstraining

### 2 Nachmittage als Intervall-Training

#### Zielgruppe:

- Einkäufer, Nachwuchskräfte im Einkauf, Techniker und Quereinsteiger, die neue Möglichkeiten der beruflichen Entwicklung im Einkauf sehen oder heute schon einkaufen müssen.
- Fach- und Führungskräfte aus dem Bereich Beschaffung, Materialwirtschaft und Supply Chain
- Branchenunabhängig für Produktion, Handel, Dienstleistung und Endabnehmer.
- Das Training eignet sich für alle Erfahrungsstufen.

#### Ziele:

- „Im Einkauf eines Unternehmens liegt der Gewinn.“ Diese alte Kaufmannsregel gilt immer noch!
- Sie erweitern Ihren Erfahrungsschatz der Verhandlungsführung und erreichen das gewünschte Ergebnis.
- Sie sparen viel Zeit bei der Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen.
- Sie lernen Bluffs der Gegenseite aufzudecken.
- Aber Sie bewahren ihren persönlichen authentischen Stil.
- Sie verbinden Ihre Persönlichkeit mit professionellem Verhandlungsgeschick.

#### Methode:

- Seminar mit Workshop-Charakter. Sie lernen anhand von Praxisbeispielen.
- Praxisnahe Methodenmischung aus Trainerinput, Gruppenarbeit, Rollenspiele, Erfahrungsaustausch, Praxisbeispiele, Reflektion, Übungen, konzentrierter Rückblick,
- Erarbeiten und dokumentieren der persönlichen Erkenntnisse auch mithilfe von Arbeitsblättern und Checklisten.

Mittwoch 06. November 2019	1. Seminartag	12:00 – 17:30 Uhr	Ihr Ablaufplan, Einflussfaktoren bei Verhandlungen, optimaler Start,
Mittwoch 13. November 2019	2. Seminartag	12:00 – 17:30 Uhr	Schmerzgrenze der Gegenseite ausloten, Verhandlungsführung, Zugeständnisse erreichen,

**Ort:** Weisses Haus, Wildenforster Str. 6, 94560 Offenberg-Neuhausen



**Referent:** Norbert Kirsch, Berater+Trainer

**Ihre Investition:** 357,50 EUR zzgl. MWSt incl. Tagungsgetränke und Seminarunterlagen

Jede Anmeldung wird von Kirsch + Kollegen GbR schriftlich bestätigt. Sollte mehr als eine Person aus einem Unternehmen an der Veranstaltung teilnehmen, gewähren wir dem zweiten und jedem weiteren Teilnehmer 10% Preisnachlass.

Die Veranstaltungsteilnahme setzt Rechnungsausgleich voraus. Programmänderungen aus aktuellem Anlass behalten wir uns vor.

Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie unsere AGB's (siehe Homepage [www.kirschundkollegen.de](http://www.kirschundkollegen.de)) an

Anmeldung faxen an 0991-29 79 472  
oder unter [www.kirschundkollegen.de/anmeldung-seminare/](http://www.kirschundkollegen.de/anmeldung-seminare/)

**An:**  
Kirsch+Kollegen GbR  
Fritz-Schäffer-Str. 39a  
94560 Offenberg-Neuhausen

**Beratung / Information:**  
Norbert Kirsch

Tel. 0991 29 79 471  
Mobil: 0174 32 68 512

E-Mail: [norbert.kirsch@kirschundkollegen.de](mailto:norbert.kirsch@kirschundkollegen.de)

**Veranstaltungsort:**  
**Weisses Haus, Wildenforster Str. 6**  
**94560 Offenberg-Neuhausen**

Ich möchte mich zu folgendem Workshop <b>anmelden</b>	Termine	Investion/TN
<input type="checkbox"/> Profitabler Einkauf - Verhandlungstraining	06.11. und 13.11.2019 12:00 – 17:30 Uhr	357,50 €
<b>Teilnehmer/in:</b> Name, Vorname, Titel ..... Firma ..... Abteilung, Position ..... Anschrift ..... Land, PLZ, Ort ..... Telefon, Telefax ..... E-Mail .....	<b>Anmeldebestätigung bitte an:</b> <input type="checkbox"/> mich <input type="checkbox"/> angeführten Ansprechpartner	
<b>Ansprechpartner/in für Seminare in unserem Unternehmen</b> Name, Vorname, Titel ..... Abteilung, Position ..... Telefon, Telefax ..... E-Mail .....	<b>Ort, Datum</b> ..... <b>Unterschrift, Firmenstempel</b> .....	
<b>Anmeldung auf Empfehlung von :</b> Name, Vorname		
Firma		

Alle Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt. Ihre Anmeldung ist verbindlich.

Ihre Anmeldung wird binnen 5 Tagen bestätigt. Sie erhalten eine Rechnung. Die Einzahlung muss so erfolgen, dass die Zahlung spätestens 3 Tage vor der Veranstaltung auf unserem Konto gutgeschrieben ist.

**Bitte empfehlen Sie uns weiter!**