

Fallstudien zur Materialwirtschaft



Deutscher
Betriebswirte
Verlag GmbH



Peter Troczynski/Martin Limbeck

Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen Verkäufertools für Ihren Erfolg

Band 13: Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft

2006; 142 Seiten; ISBN 3-88640-121-9
24,- €; 42,10 sfr

Verhandeln ist kein Lotteriespiel, der Verhandlungserfolg kein zufällig eingetretenes Ereignis. Die jeweils gegebenen Rahmenbedingungen sind für den Ausgang einer Verhandlung zwar ein mitentscheidender Faktor. Wie aber ist zu erklären, dass im Allgemeinen der Verkäufer als der Gegenüber dem Einkäufer geschicktere Verhandlungspartner gilt? Was macht den Unterschied im Vertragspoker der Kontrahenten aus, ein Unterschied, der über Erfolg oder Misserfolg entscheiden kann? Was zeichnet also die Verkäufer in Verhandlungen besonders aus? Mit welchen Mitteln „packt“ er den Einkäufer?

Genau hier setzt das Buch an, mit dem der Einkäufer die Möglichkeit erhält, sein Selbstbild und Rollenverständnis kritisch zu überprüfen und gegebenenfalls zu ändern. Dazu werden praxiserprobte Werkzeuge beschrieben, die für den geschulten Verkäufer selbstverständlich sind. Auf dieser Basis kann der Einkäufer selektiv und offensiv die Vorteile eines interdisziplinären „Schaustückes“ mit der Zielsetzung nutzen, in der Zukunft noch bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen, als in der Vergangenheit. Die aus den Verkäufertools abgeleiteten und ausführlich dargestellten Einkaufertools sind eine ideengespickte Fundgrube für den ergebnisorientierten Einkäufer!

Martin Limbeck zählt zu den Spitzenverkaufstrainern und gilt als der Hardselling-Experte in Deutschland. Er agiert erfolgreich als Verkaufs-, Management- und Persönlichkeitstrainer in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterbranche. Zudem ist er Gründer und geschäftsführender Gesellschafter des Martin Limbeck Trainings® Team.

Peter Troczynski blickt auf eine 25-jährige Berufspraxis als Verkäufer von Investitionsgütern und Servicedienstleistungen zurück. Heute vermittelt er seine Erfahrung beim Martin Limbeck Trainings® Team. Die Autoren sind als Partner des Martin Limbeck Trainings® Team Dozenten bei namhaften Instituten und Weiterbildungsorganisationen wie TÜV/Akademie Rheinland, Rothmann, NW-Handel, TAE und Managementforum Starnberg.





Horst Hartmann

Materialwirtschaft – Organisation - Planung - Durchführung - Kontrolle

760 Seiten, 8. überarbeitete Auflage 2002, Hardcover, ISBN 3-88640-094-8

€ 75,-

Band 2 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann/Heinrich Orths/Hans-Joachim Pahl

Lieferantenbewertung - aber wie? – Lösungsansätze und erprobte Verfahren

152 Seiten, 3. Auflage 2004, ISBN 3-88640-110-3

€ 28,-

Band 5 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann

Optimierung der Einkaufsorganisation – Wege zur Effizienzverbesserung im Einkauf

136 Seiten, 2. Auflage 2002, ISBN 3-88640-098-0

€ 25,-

Band 6 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Ulrich W. Mindach

Qualitätsmanagement im Einkauf

147 Seiten, 1997, ISBN 3-88640-069-7

€ 28,-

Band 7 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Klaus-Dieter Lorenzen

Logistik-Kostenrechnung – Die vergessene Grundlage eines effektiven Logistik-Managements

182 Seiten, 1998, ISBN 3-88640-075-1

€ 28,-

Band 8 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann

Bestandsmanagement und -Controlling – Optimierungsstrategien mit Beiträgen aus der Praxis

149 Seiten, 1998, ISBN 3-88640-083-2

€ 25,-

Band 9 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Reinhard Schottmüller/Horst Sackstetter

C-Teile-Management – Umsetzung von C-Teile-Projekten mit Beispielen aus der Praxis

158 Seiten, 2001, ISBN 3-88640-093-X

€ 29,-

Band 10 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Heinrich Orths

Einkaufscontrolling als Führungsinstrument – Tipps und Tools für den Erfolg

150 Seiten, 2003, ISBN 3-88640-100-6

€ 24,-

Band 11 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann

Lieferantenmanagement – Gestaltungsfelder, Methoden, Instrumente mit Beispielen aus der Praxis

135 Seiten, 2004, ISBN 3-88640-106-5

€ 24,-

Band 12 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann

Wie kalkuliert Ihr Lieferant? – Ratgeber für erfolgreiche Preisverhandlungen im Einkauf

116 Seiten, 2005, ISBN 3-88640-117-0

€ 24,-

Band 13 „Praxisreihe Einkauf/Materialwirtschaft“

Horst Hartmann

Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen – Verkäufertools für Ihren Erfolg

142 Seiten, 2006, ISBN 3-88640-121-9

€ 24,-

Bitte Anschrift deutlich schreiben:

Name:

Straße:

PLZ/Wohnort:

Deutscher
Betriebswirte-Verlag GmbH
Postfach 13 32

D-76586 Gernsbach

Bestellcoupon

Hiermit bestellen wir zzgl. Versandkosten

Expl.	Titel	Preis

Fax 07224/9397-905

Datum

Stempel/Unterschrift