



TKE®

Negotiation Management



TKE® Negotiation Management

Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen
Verkäufertools für Ihren Erfolg

Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

Verkäufertools für Ihren Erfolg

TKE® Negotiation Management ...

Verhandeln ist kein Lotteriespiel, der Verhandlungserfolg kein zufällig eingetretenes Ereignis. Die jeweils gegebenen Rahmenbedingungen sind für den Ausgang einer Verhandlung immer ein mit entscheidender 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?



Unser Training "Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen – Verkäufertools für Ihren Erfolg" vermittelt Ihnen dazu das nötige Know-how, vor allem aber das unerlässliche Praxistraining, auch schwierige Verhandlungen souverän zu managen und "David gegen Goliath"-Siege zu verbuchen.

Ein Muss für Führungskräfte aus dem Einkauf, Einkäufer, Techniker und Logistikmitarbeiter. Kurz für alle, die im Tagesgeschäft Verkäufern als Verhandlungspartner gegenüber stehen.

Ziel dieses Trainings: Sie schnell und kompetent zu einem besseren, sprich erfolgreicherem Verhandler zu machen.

Sie werden sich auf Ihre nächste Verhandlung mit Verkäufern direkt freuen. Denn nach unserem Training **"Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg "** gehen Sie deutlich gestärkt in jede Verhandlungsrunde und sei sie noch so schwierig.

Das lernen Sie in diesen praxisnahen Trainingstagen

Sie gehen selbstsicherer in jede Verhandlung. Denn Sie wissen, welche Techniken und Tools der Verkäufer nutzt.

Sie erkennen frühzeitig mit welcher Strategie der Verkäufer Sie für sich gewinnen will

Sie werden von Manipulationsversuchen, Gegenargumenten und unfairen Verhandlungstricks nicht mehr überrumpelt, sondern können diese zu Ihrem Vorteil nutzen und geschickt kontern

Sie bekommen ein besseres Gespür wie Ihr Gegenüber „tickt“

Sie erfahren, wie Sie Navigationstechniken gezielt einsetzen, um neue Ansatzpunkte für Ihre Verhandlungsziele zu finden

Sie lernen stockende Verhandlungen aus scheinbaren Sackgassen zu führen, ohne Ihr Gesicht zu verlieren



Damit Sie am Ende nicht mit leeren Taschen dastehen

In diesem Training ergeben sich bei den zahlreichen praktischen Übungen faszinierend realistische Verhandlungsszenarien. So authentisch, dass Sie meinen, Sie wären tatsächlich in der Verhandlungsrunde. Die Gegenargumente Ihrer Verhandlungspartner werden Ihnen nur so "um die Ohren fliegen".

So lernen Sie in kurzer Zeit sich schnell und flexibel den Wendungen anzupassen, denen Verhandlungen oft unterliegen.

Teilnehmerstimmen

Olaf Knauf, Leiter Werkseinkauf Kommentar: „ausgezeichnetes Seminar; ein Lob wert, sehr praxisnah; hoher Nutzen des Seminarinhaltes für die berufliche Praxis.....; dies waren die spontanen Reaktionen unserer Einkäufer die sich dann auch in der schriftlichen Bewertung widerspiegeln. Selbst erfahrene Einkäufer sagen, dass Sie viel Neues mitnehmen konnten.

Marzell Müller, Leiter Zentraleinkauf Kommentar: ... sehr wertvoll war die begleitende Trainingssequenz –Der Verkäufer als Verhandlungspartner- Die Verhandlungsführung aus Verkäufersicht, vor allem die Tricks der Verkäufer, war für alle Teilnehmer hoch informativ und lehrreich.

Mersid Rizvo, Einkäufer Kommentar: In diesem Training werden Inhalte vermittelt, die heutzutage ein absolutes Muss für erfolgreiche Einkäufer sind, die Verhandlungen führen. Vielen Dank, es war klasse!

Markus Klein, stv. Einkaufsleiter Kommentar: Ein hervorragendes Seminar, ein Muss für jeden Einkäufer der erfolgreich sein will.

Heiko Nothof, Einkäufer Kommentar: Vielen Dank! Seminare dieser Güteklasse bringen jeden weiter.

TKE[©] „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen“

In diesem Training vermitteln wir Ihnen dazu das nötige Know-how, vor allem aber das unerlässliche Praxistraining, auch schwierige Verhandlungen mit Verkäufern souverän zu managen.

- Was Sie sich als Profi-Einkäufer heute vom perfekten Verkäufer (Lieferanten) wünschen sollten
- Die häufigsten Fehler von Einkäufern im Umgang mit Verkäufern
- Wie sich der Verkäufer inhaltlich und handwerklich auf Sie vorbereitet
- Welche Sichtweisen, Ziele und Bedürfnisse Verkäufer leiten
- Wie Sie feststellen, welche Positionierung Sie und Ihr Unternehmen beim Verkäufer haben und Sie bewertet werden
- Klassische Einkäufer - Taktiken versus Verkäufer - Taktiken im Verhandlungsgespräch
- Einkauf versus Fachabteilung – Was Sie als Einkäufer dabei beachten müssen
- Wie Sie frühzeitig erkennen, welche Verhandlungsstrategie der Verkäufer fährt und wie Sie darauf clever kontern
- Wie Sie eine optimale Verhandlungsstrategie entwickeln, bevor Sie sich an den Verhandlungstisch setzen
- Navigationstechniken – Der Einkäufer bestimmt das Szenario - Wie Sie mit erfolgreichen Navigationstechniken den Verkäufer zu Ihrem Verhandlungsziel führen
- Wie Sie Einwände und Manipulationstechniken von Verkäufern in Ihren Verhandlungen entschärfen, erfolgreich kontern, in ruhigeres Fahrwasser bringen und diese für Ihr Verhandlungsziel nutzen
- Wie Sie Bluffs, Abwehrreaktionen und Widerstände erkennen, bewerten und überwindenErfolgreiche Verhandlungsstrategien für schwierige Verkäufertypen
- Preisgespräche führen - Preisvorstellungen durchsetzen
- Überzogene Forderungen abwehren
- „Harte“ Einkaufsgespräche intelligent und fair führen
- Der optimale Gesprächsabschluss
- Verhandlungsgegner zu Verhandlungspartner machen
- Wie Sie Ihre eigene Verhandlungsposition stärken und dadurch selbstsicherer und überzeugender wirken
- Wie Sie Ihr Verhandlungsziel konsequent, hart und fair durchsetzen
- Wie Sie bei schwierigen Verhandlungen Ihre Position richtig einschätzen und Ihre Stärken fokussieren

Dauer des Trainings 2 Tage

Der Trainer Peter Troczynski

Peter Troczynski blickt auf eine mehr als 25jährige erfolgreiche Berufspraxis zurück. Peter Troczynski hat eine klassische Vertriebskarriere - vom erfolgreichen Vertriebsbeauftragten über das Key Account Management, Vertriebsleiterfunktionen bis zum Geschäftsführer in IT-Unternehmen durchlaufen. Seine Managementausbildung erhielt er in namhaften Konzernen der Informations-Technologie Branche.

Heute zählt Peter Troczynski zu den Spitzentrainern und gehört zu den wenigen Verhandlungsexperten in Deutschland der aus langjähriger Berufs- und Trainingspraxis sowohl die Einkaufs- als auch die Vertriebsseite kennt.

Peter Troczynski ist Inhaber der Coaching & TrainingsPartner. Seine bundesweiten Trainings, Workshops und Vorträge sind durch einen weit überdurchschnittlichen Praxisbezug gekennzeichnet. Mit Erfolgen die verbinden.

Publikationen:

Peter Troczynski ist Autor der Bücher:

„Verhandeln Trainer“ - „Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen - Verkäufertools für Ihren Erfolg“ - „Optimale Vorbereitung für den erfolgreichen Erstkontakt“ - Mitautor - „Zukunft Verkauf“

Autor in Fachzeitschriften:

Dow Jones Newsletter – Einkäufer im Markt; Werben & Verkaufen; Acquisa; Produktion; DV+VA; Salesprofi u.a.

Mitglied:

DGSS – Deutsche Gesellschaft für Sprech-Wissenschaft und Sprecherziehung e.V.
bmk – Berufsvereinigung mündliche Kommunikation NRW e.V



Dozent:

Fachhochschule Kiel, Institut für Weiterbildung
RKW Baden Württemberg - Arbeitskreis Einkauf
Wirtschaftskammer Wien
TÜV Süd, u.a.

Beruflicher Werdegang:

Studium der Germanistik, Kath. Theologie und Pädagogik
Management Ausbildung in internationalem Unternehmen
Key-Account-Manager in deutschen und amerikanischen IT Unternehmen
Vertriebsleitung Direktvertrieb in der Informationstechnologie
Geschäftsführung Vertrieb in IBM Systemhaus
Geschäftsführer & Gesellschafter Vertrieb in Marketing-unternehmen
Partner in einem Top-Trainingsunternehmen

Erfolg bedeutet zur richtigen Zeit das Richtige richtig tun!

Ihre Investition

Sie investieren für dieses TOP – Training 1.180,00 € zzgl. MwSt.

Darin enthalten sind Arbeitsunterlagen, Teilnahmezertifikat, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und sofort umsetzbare Erfolgsstrategien.

Dauer des Trainings: 2 Tage mit maximal 12 Teilnehmern.

Ihr Kontakt zur Academy



Jennifer Troczynski
Coaching & TrainingsPartner Academy
Nelkenstrasse 10
D-46569 Hünxe

Telefon: +49 (0) 2858 76 82
Fax: +49 (0) 2858 83 61 33

E-Mail: JTroczynski@ctpt.de
Internet: www.ctpt.de

Wenn Sie Fragen zu unserem Academy Angebot, zu den aktuellen Terminen, zu unseren Inhouse Trainings, Kontakt zu den Trainern der Coaching & TrainingsPartner haben möchten oder anderweitig Informationen einholen möchten, können Sie uns gerne jederzeit kontaktieren.

Jennifer Troczynski steht Ihnen für Auskünfte und für die Vermittlung mit unseren Trainern gerne zur Verfügung.

Wir melden uns schnellst möglich.

INTERESSE AN EINEM

“TKE[®] - Ziele durchsetzen” WORKSHOP

FÜR IHR UNTERNEHMEN?

Mit dem **TKE[®] - Ziele durchsetzen** Workshop
der Coaching & TrainingsPartner

(je nach Anforderung halb- oder ganztägig)

erkennen Sie Ihre Erfolgspotenziale im Einkauf
und Sie erhalten erste konkrete Vorschläge,
die Sie mit Ihrem Team sofort gewinnbringend umsetzen können.

Nutzen Sie Ihre Erfolgspotenziale und erzielen Sie in kurzer Zeit bessere
Ergebnisse.

Bei Interesse Email an Ihren Ansprechpartner Peter Troczynski

ptroczynski@ctpt.de

Phone:

+49 (0) 2858 7682

Mobil:

+49 (0) 177 7612 188