



Seminar

Verhandlungen aus Vertriebsicht – Verhandlungstraining

26.06.2015	in München	Seminarnummer 33015
31.08.2015	in Düsseldorf	Seminarnummer 33115
21.09.2015	in München	Seminarnummer 33515

Erfolgreiche Verhandlungen aus Vertriebsicht

**Für Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte, welche gegenüber Einkäufern und Entscheidern bestehen müssen.
(mit Videoanalyse)**

Der Schwerpunkt des Seminars bildet das Verhandlungstraining

(ca. 70%).

Einkaufsverhandlungen mit den Kunden haben eine besondere weitreichende Bedeutung. Einerseits müssen Angebote durch Verhandlung mit dem Einkäufer des Kunden zum Erfolg gebracht werden. Auf der anderen Seite muss man sich gegen den Wettbewerb durchsetzen. Ein wirtschaftliches sinnvolles Ergebnis ist aber dennoch zu erzielen.

Ihr Nutzen

In unserem Training

- erlernen Sie zielorientierte Verhandlungstechniken gegenüber Einkäufern,
- trainieren Sie telefonische und persönliche Einkaufsverhandlungen zu führen,
- optimieren Sie Ihr Verhandlungsrepertoire (mit Videoanalyse),
- bekommen Klarheit in der Kalkulation von Angeboten,
- lernen Sie Ansätze zum generieren von Zusatzgeschäft,
- erhalten Sie Tipps zum erstellen von qualitativen Angeboten.

Seminarmethoden

Impulsreferate, Praktische Übungen, Rollenspiele, Praxisorientierte Fallstudien, Diskussionen und Erfahrungsaustausch. Der Praxisbezug des Seminars steht im Vordergrund, so dass erworbene Fähigkeiten problemlos umgesetzt werden können.

Zielgruppe

Das Training wendet sich an Führungskräfte und Vertriebsverantwortliche von Unternehmen, welche mit dem Einkauf sowie mit Entscheidern verhandeln.

Seminarprogramm (Überblick)

1. Verhandlungsbasiswissen

- Das Verkaufsviereck
- Die Verhandlungspersönlichkeit
- Der Einkäufer / Entscheider: Ziele, Interessen
- Grundsätzliche Informationen: Target Pricing, Strategische Partnerschaften

2. Entscheideranalyse

- Entscheideranalyse: Ziele, Interessen
- Einstufung der Geschäftssituation, Kundenbeziehung, Klassifizierung

3. Die Wettbewerbssituation

- Informationen über die Wettbewerber
- Einschätzung der Situation
- Was will der Kunde?
- Porter- / Wettbewerbsanalyse

4. Verhandlungstaktiken

- Grundsätzliche Vorgehensweisen
- Allgemeine Strategien: Triple – Win Strategien, Generierung von Zusatzgeschäft
- Ziel: Strategische Partnerschaft, Rahmenvereinbarung
- Ziel: Preis / Leistung
- Ziel: Wettbewerbsverdrängung
- Ziel: Auftragseingang

5. Das Angebot

- Die Kalkulation
- Aktuelle Situation: Know How, Qualität, Quantität
- Rahmenbedingungen

6. Vorbereitung der Verhandlung – Das Ziel

- Feinkalkulation
- Rahmenverhandlungen
- Zeitliche Vorbereitung
- Aktuelle Situation: Vorgehensweise

7. Verhandlungstraining mit Videoanalyse (Übungen, Analysen, Rückschlüsse)

- Die telefonische Verhandlung:
 - a. Der Einstieg
 - b. Ziele des Einkäufers
 - c. Ziele des eigenen Unternehmens
 - d. Die Verhandlung
 - e. Umgang mit verschiedenen Ergebnissen
 - f. Der Abschluss

- Die persönliche Verhandlung:
(siehe telefonische Verhandlung)
zusätzlich
 - g. Besondere Positionen
 - h. Umgebungshandling

8. Besprechung von Praxisfällen der Lehrgangsteilnehmer

- Tipps in der Praxis
- **Nach dem Seminarende steht der Trainer für praktische Tipps und Erfahrungen kostenfrei zur Verfügung.**

Trainer

MBA, Dipl.- Ing. (TU), Dipl.- Ing. (FH), Betriebswirt **Wolfgang Möckel** ist Geschäftsführer der Mmc GmbH, einer international und national tätigen Unternehmensberatung.

Spezieller MBA mit dem Schwerpunkt: Industriemarketing und Technischer Vertrieb [München und San Diego (USA)]. Ferner ist Herr Möckel als Dozent an Management Hochschulen aktiv.

In der Unternehmensberatung konzentriert er sich im Schwerpunkt auf die Beratung von Kunden zum Thema Vertrieb und Industriemarketing.

Davor hatte er in den letzten 12 Jahren unterschiedliche Leitungsaufgaben in Funktionen als Geschäftsbereichsleiter, Abteilungsleiter beziehungsweise Niederlassungsleiter im In- und Ausland.

Wolfgang Möckel besitzt langjährige Erfahrung in der disziplinarischen Führung von über 100 Mitarbeitern in der High Tech Industrie mit dem Aufgabenschwerpunkt Vertrieb und Marketing.

Sehr gerne kann Ihnen ein ausführliches Profil zugesendet werden.

Teilnahmegebühr und Rabattsystem

Die Teilnahmegebühr beträgt **600,- zzgl. MwSt.** Bei der Buchung eines 2. Teilnehmers wird 10 % Rabatt gewährt. Bei der Buchung weiterer Teilnehmer eines Unternehmens wird 20 % Rabatt berechnet.

Leistungen

Im Leistungsumfang sind neben dem Training die Tagungsgetränke sowie das Mittagessen enthalten. Ausführliche Unterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Zertifikat

Jeder Teilnehmer erhält am Ende des Seminars ein persönliches Teilnahmezertifikat.



Hotel / Anmeldung

Bei Buchung des Seminars erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Hier ist auch das Tagungshotel mit Kontaktdaten angegeben. Diesbezüglich erhalten Sie bei Nennung des Trainings kostengünstige Konditionen.

Teilnehmer

Um einen optimalen Lernerfolg zu erhalten, haben wir die Teilnehmerzahl auf **4 Personen** begrenzt.

Seminarzeiten

1. Tag: 9:00 – ca. 18.00

Inhouse

Das Seminar kann auch gerne Inhouse durchgeführt werden. Sprechen Sie mit uns!

Dokument: 01/20302015

Anmeldung



Onlineanmeldung oder

per Post an

Mmc GmbH

Wolfratshauser Str.23

D - 82538 Geretsried

oder

per Fax an

Fax +49 (0)8171 346 542

Tel. +49 (0)8171/345 958

Mail: training@mmc-con.com

Internet: www.mmc-con.com

Hiermit buche/n ich/wir die Veranstaltung/en:

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 1. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Name des 2. Teilnehmers

Ort und Termin

Titel der Veranstaltung

Seminarnummer

Name des 3. Teilnehmers

Ort und Termin

Rechnungsanschrift

Firma

Ansprechpartner

Funktion im Unternehmen

Straße

PLZ / Ort

Tel. / E - Mail

Datum

Unterschrift

AGB – Schulung

Teilnahmegebühren: Die Teilnahmegebühren enthalten: Die Teilnahme am Seminar, Seminarunterlagen sowie die Tagungsgetränke und je Schultag ein Mittagessen. Etwaige Übernachtungskosten sind nicht in den Teilnahmegebühren enthalten. Die Rechnung erhalten Sie beim Seminarbeginn.

Rücktritt: Ein Rücktritt ist schriftlich an die obige genannten Daten (Fax, Adresse) zusenden. Selbstverständlich kann kostenfrei ein Ersatzteilnehmer benannt werden. Anfallende Stornokosten werden wie folgt berechnet:

Offene Seminare:

1. mehr als 20 Werkstage vor Beginn: keine Gebühren
2. 10 – 20 Werkstage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 10 Werkstage vor Beginn: 100% der Gebühren

Managementprogramme und Inhouse Seminare:

1. mehr als 30 Werkstage vor Beginn: keine Gebühren
2. 15 – 30 Werkstage vor Beginn: 50% der Teilnahmegebühren
3. weniger als 15 Werkstage vor Beginn: 100% der Gebühren

Rabattsystem: Nimmt ein weiterer Teilnehmer derselben Firma eines offenen Seminars an der Schulung teil, wird ein Rabatt von 10% eingeräumt. Weitere Teilnehmer eines Unternehmens erhalten 20% Preisnachlass.

Sonstiges: Änderungen zu Inhalt oder Ablauf eines Seminars beziehungsweise der Ersatz angekündigter Dozenten können erfolgen, sofern die Ergebnisse der Veranstaltung gewahrt bleiben. Aus wichtigem Grunde, insbesondere bei Erkrankung des Dozenten oder zu geringer Teilnehmerzahl sind wir jedoch berechtigt, gegen volle Rückerstattung gezahlter Gebühren den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen. Darüber hinaus gehende Ansprüche des Kunden können nicht geltend gemacht werden.

Datenschutz: Die Teilnehmer werden darauf hingewiesen, dass die erhobenen Daten von der Mmc GmbH in maschineller Form gespeichert und im Rahmen der Zweckbestimmung des Vertragsverhältnisses verarbeitet werden. Vertrauliche Datenbehandlung wird gewährleistet.

Mmc GmbH Wolfratshauser Str.23 82538 Geretsried Tel. +49 (0)8171 345 958
www.mmc-con.com E-Mail: training@mmc-con.com