

Veranstaltungskalender

Preisverhandlungen im Einkauf

Termin:	20.10.2020
Plätze verfügbar:	noch Plätze verfügbar
Zeit:	08:30 Uhr - 16:30 Uhr
Stadt:	IHK-Zentrum für Weiterbildung Schloßplatz 5 a, 96450 Coburg
Art:	Seminare

Nutzen / Ziel: „Im Einkauf liegt der Gewinn“ – ein oft zitierter Satz, der die Bedeutung eines professionellen Einkaufs unterstreicht. Der Einkäufer hat in vielen Fällen mit einem versierten und gut geschulten Verkäufer zu tun. Preissenkungsforderungen werden nicht selten mit Bemerkungen wie „unter dem Preis kann Ihnen niemand etwas Vernünftiges anbieten“ abgetan.

Nutzen: Dieses Seminar vermittelt ein sofort umsetzbares Wissen für einen gewinnorientierten Einkauf und zeigt an Beispielen die unterschiedlichen Argumentationsmöglichkeiten auf.

Beschreibung: Preisverhandlungen professionell vorbereiten | Welcher Verhandlungsstil soll bei welchem Verkäufer und in welcher Situation eingesetzt werden? | Die Sachebene und die Beziehungsebene: Wie kommen Einkäufer und Verkäufer miteinander aus? | Die kritische Betrachtung der Preisverhandlungsmethoden der Verkäufer - Die Verhandlungswerkzeuge | Formulierungen, die der Einkäufer in der Preisverhandlung unbedingt vermeiden sollte - Formulierungen des Einkäufers bei zu hohem Preis | Die einkäuferische Argumentation unter Einsatz eines Druckmittels | Die konkreten Preissenkungsforderungen | Die Reaktion auf Ausdrucksweisen der Verkäufer, die signalisieren, dass keine Bereitschaft für Preiszugeständnisse mehr bestehen | Die typischen Fehler im Umgang mit dem Verkäufer | Bluff oder Preisbehauptung: Methoden, um Preiszugeständnisse zu erzwingen | Die Einwandbehandlung und die Wendetaktik | Die Regeln für das Telefonieren mit dem Verkäufer

Gefördert mit 40% für KMU und Unternehmensgründer durch


Zielgruppe(n):  Mitarbeiter des Einkaufs und Selbständige

Image not found or type unknown

Abschluss:	IHK-Teilnahmebescheinigung
Kosten:	195,00 €
Referent:	Rolf Kamphaus, Stein
Anmeldeschluss:	13.10.2020

