

# Stark in der Preisverhandlung bei Abhängigkeiten

## Strategisch und in der Verhandlung Monopolsituationen knacken

- ◆ Preiserhöhungen gezielt abwehren
- ◆ Herausfordernde Ziele setzen und erreichen
- ◆ Eigene Widerstände in Stärken umwandeln
- ◆ Einwandbehandlung, die beeindruckt
- ◆ Gegenargumentation, die überzeugt
- ◆ Auch Monopolisten haben ihre Grenzen
- ◆ Souveränität bei schwierigen Gesprächspartnern bewahren



Dipl.-BW Matthias  
Grossmann

## Ihr Nutzen

Verhandlungsführung bei austauschbaren Produkten und viel Wettbewerb ist nicht schwierig. Doch was tun bei Abhängigkeiten, bis hin zu monopolistischen Situationen?

Anhand zahlreicher Fälle aus Ihrem Tagesgeschäft werden Lösungen erarbeitet und Verhandlungssituationen trainiert.

*„Viele Praxisbeispiele, sehr spannende und gut verständliche Vermittlung des Wissens mit sehr realitätsnahen Rollenspielen.“*

Patrick Pickl, Laska Maschinenfabrik Gesellschaft m.b.H

## Seminarziel

Der Trainer vermittelt Ihnen lebhaft, praxisgerecht und anschaulich, wie Sie Ihre persönlichen Stärken entdecken und ausbauen, wie Sie selbstbewusst, mental und fachlich gerüstet Verhandlungen, auch mit schwierigen Gesprächspartnern und (Quasi)-Monopolisten, führen. Sie erhalten wertvolle Tipps, wie Sie auch unter großem Druck den richtigen Ton finden, Einwände gekonnt kontern und Forderungen konsequent durchsetzen.

*„Sehr gut inhaltlich aufgebaut und vorgetragen! Auf Praxisbeispiele eingegangen. Bis jetzt für mich das beste Verhandlungstraining!“*

Sandra Diethart, Sandvik Mining & Construction GmbH

## Seminarinhalt

### **1. Strategische Methoden, um Abhängigkeiten „zu knacken“**

Anhand von Ihren Praxisfällen werden Lösungen direkt für die Umsetzung in die Praxis behandelt:  
Von Global Sourcing, über die Preisanalyse, bis hin zu KVP-Workshops mit Lieferanten.

### **2. Verhandlungen bei Abhängigkeiten selbstbewusst führen**

- ◆ Verhandlungsstrategien bei Abhängigkeiten
- ◆ Verkäufer-Taktiken kennen, durchschauen, entlarven
- ◆ 4 konkrete Wege, um aus einer Sackgasse zu kommen
- ◆ Ihre Mentale Programmierung
- ◆ Gekonnter Umgang mit Angriffen und Kritik
- ◆ Mit Empathie in der Verhandlung punkten
- ◆ Intuitiv die richtigen Entscheidungen treffen

## Methodik

Neben der Wissensvermittlung liegt der Schwerpunkt im Trainieren:

1. Praxisfall vorstellen
2. Lösungen diskutieren bzw. in Gruppenarbeiten entwickeln
3. Rollenspiel Verhandlung
4. Video-Feedback nach der MGS-Methode
5. Rekapitulieren der Erkenntnisse

Das Training ist aufgebaut als ständiger Wechsel zwischen Theorie-Input und Praxisübung.

## Wichtig für

Führungskräfte, Nachwuchskräfte und MitarbeiterInnen aus Einkauf, Supply Management und Beschaffung, technischem Einkauf, Einkauf von Dienstleistungen, die

- ◆ fachlich und mental stark verhandeln,
- ◆ eine zielgerichtete Gesprächs- und Verhandlungsführung beherrschen,
- ◆ auch im Umgang mit (Quasi)-Monopolisten souverän sein,
- ◆ mit Selbstbewusstsein erfolgreiche Abschlüsse erzielen möchten.

## Ihr Referent

**Dipl.-BW Matthias Grossmann** ist zertifizierter NLP-Practitioner und Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf mit Sitz in Aschaffenburg. Er verfügt über langjährige Einkaufs- und Leitungserfahrung in Industrie- und Handelsunternehmen.

Seine Tätigkeitsschwerpunkte sind: Einkäufer-Intervall-Training, Verhandlungsführung sowie Coaching. Außerdem die Organisationsberatung und die Durchführung von Dienstleistungsprojekten im Einkauf, wie zum Beispiel KVP-Workshops mit Lieferanten in Österreich und Deutschland.


## Termin | Ort

24. – 25. Juni 2024  
Seminarnummer EB406713


ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee  
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6  
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.  
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

## Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 14 Personen  
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

## Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,  
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat  
€ 1.170,- pro Person  
€ 1.050,- für Mitglieder im Forum Einkauf 

## Anmeldung

E-Mail | [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Online | [www.opwz.com](http://www.opwz.com)  
oder mit dem Anmeldeformular

## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

## Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com).

## Information

zur Organisation: Customer Service  
+43 1 533 86 36-0  
zum Inhalt: Bibiane Sibera  
+43 1 533 86 36-56  
[bibiane.sibera@opwz.com](mailto:bibiane.sibera@opwz.com)

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/agb](http://www.opwz.com/agb)). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).

# Ihre Anmeldung

E-Mail [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Fax +43 1 533 86 36-36

---

Seminartitel

---

Termin

Seminarnummer

---

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

Unternehmen

---

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

---

Anschrift

---

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

---

Telefon | Fax

E-Mail

---

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

---

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/agb](http://www.opwz.com/agb)).  
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).