

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.

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.

22. – 23. Juni 2026 | Wien

Forum Vorteilspreis



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 Mitarbeiter:innen 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

22. – 23. Juni 2026

Seminarnummer EB606713

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 Teilnehmer:innenanzahl

maximal 14 Personen

Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung.

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,

Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 1.310,- pro Person

€ 1.190,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com

Online | 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.

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

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

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung