



Der etwas andere Workshop
kompakt, individuell, nachhaltig

Einkaufsverhandlung in der Praxis für Junior Einkäufer

Referenten:
Renate Zager
Manfred Becker

März 2021

Was bieten wir

Mit unserem „*etwas anderen Workshop*“ wollen wir Ihnen keine graue Theorie bieten, sondern die bunte Vielfalt der Praxis aufzeigen und mit Ihnen durchspielen.

Sie „üben“ einen ganzen Tag mit praxis- und erfolgsorientierten Verhandlungsexperten Preis- und Vertragsverhandlungen.

Dabei gehen wir speziell auf Ihre Bedürfnisse und gerne auch auf anstehende Verhandlungen Ihrer Firma ein.

Mit unserem Workshop gewinnen Sie und Ihre Mitarbeiter

- mehr Selbstvertrauen
- Nachhaltigkeit
- Leistungssteigerung und
- eine bessere Aktionsfähigkeit

Vorgehensweise

Keine langatmigen Präsentationen und keine graue Theorie – sondern:

- ▶ Insider-Wissen, Know-how, Techniken, Tipps und Tricks für Ihre erfolgreiche Verhandlung
- ▶ Direkte Kommunikation / offener Austausch
- ▶ Praktische Übungen
- ▶ Erfahrungsaustausch
- ▶ Individuelles Coaching

Was erwartet den Teilnehmer

- ▶ Eine kleine Teilnehmergruppe mit maximal 6 Teilnehmern in lockerer Atmosphäre
- ▶ Es führen Sie zwei erfahrene Einkaufsspezialisten mit über 35 Jahren Verhandlungserfahrung
- ▶ Einen ganzen Tag ausschließlich praktische Übungen u.a. in Form von Rollenspielen
- ▶ Individuelle Betreuung und Coaching

Agenda

- ▶ Vorstellungsrunde
- ▶ Erwartungen an den Workshop
- ▶ Aktuelle Herausforderungen der Teilnehmer
- ▶ Aktuell anstehende Einkaufsverhandlungen der Teilnehmer
- ▶ Praktische Übungen
- ▶ Feedback Runde
- ▶ Wünsche für ggf. weitere Workshops

Was macht diesen Workshop so besonders

In unserem Workshop wollen wir insbesondere

- ... Ihre aktuellen Probleme erläutern (individuelle Stärken/Schwächen)
- ... Sie auf ggf. anstehende Verhandlungen vorbereiten durch Erfahrungsaustausch und praktischen Übungen
- ... auf Ihre Erwartungen/Bedürfnisse eingehen
- ... Sie persönlich und individuell Coachen, auch -falls gewünscht- in Gesprächen unter vier Augen mit einem der Spezialisten

Durch diese Vorgehensweise können Sie direkt in Ihrer nächsten Verhandlungsrunde profitieren.

Kosten / Termine

Kosten

Da wir den Workshop Inhouse, alternativ per ZOOM/TEAMS durchführen, können wir entsprechend günstig kalkulieren. Die Kosten beziehen sich auf einen Seminartag von 09:00 bis ca. 17:00 Uhr. (inkl. 1 Stunden Mittag und 3 x 15 Minuten Pause)

*Teilnehmerkosten: 580,00 Euro zzgl. MWST /pro Teilnehmer (3-4Teilnehmer)
550,00 Euro zzgl. MWST /pro Teilnehmer (5-6 Teilnehmer)*

Inhouse Schulung

- ▶ Bei mindestens 5 Teilnehmern inkl. Kosten für Anfahrt (Umkreis 150 km)
- ▶ Weniger als 5 Teilnehmer oder >150 km, betragen die Fahrtkosten pro km/0,40 €.
- ▶ Über 350 km Anfahrtsweg/Strecke entstehen zusätzlich Hotelkosten.

Teilen Sie uns gerne Ihre Terminwünsche mit

Kontakt Daten / Anmeldung

Anmeldung

Mindestens 5 Werktage Vorlauf.

Mindestteilnehmer: 3 Personen

Kontakt

IMfPES * Renate Zager

Heinrich-Brüning-Straße 145

D- 51371 Leverkusen

Tel. +49 175 5621 989

Fax +49 214 3111 522

www.imfpes.de

info@imfpes.de