

Preiserhöhungen abwehren und Preisverhandlungen mit Lieferanten sicher führen

Eine anspruchsvolle Zielsetzung von Fach- und Führungskräften im Einkauf besteht darin, für das eigene Unternehmen kostengünstige Lieferantenquellen zu erschließen und im Zeitablauf zu erhalten und zu sichern. Die Erhaltung und Sicherung kostengünstiger Bezugsquellen beinhaltet damit auch die Aufgabe drohende, ungerechtfertigte Preiserhöhungsforderungen und Verschlechterungen der Einkaufskonditionen zu vermeiden.

Hierzu benötigen Einkäufer in Preisgesprächen neben Verhandlungsgeschick und der Beherrschung von Fragetechniken auch das kaufmännische Rüstzeug zur Entwicklung von Argumentationsketten, damit die Forderungen nach Preiserhöhungen bzw. Verbesserungen der Lieferkonditionen abgewehrt werden können.

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer von einem erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungsforderungen. Weiterhin üben die Teilnehmer in Rollenspielen die Gesprächslenkung von Preisverhandlungen mit Lieferanten. Wege zur Sicherung und Erhaltung von kostengünstigen Lieferantenquellen werden aufgezeigt.

Seminarinhalt

- **Preise kalkulieren und festlegen**
 - Kalkulationen des Lieferanten nachvollziehen
 - Auswirkungen von Mengenänderungen
 - Argumentation auf der Basis der Deckungsbeitragsrechnung
 - Staffelpreise analysieren und als Argumentationshilfe nutzen
 - Kennzahlen und Benchmarks
- **Preiserhöhungsforderungen analysieren**
 - Kostenelemente innerhalb einer Kalkulation ohne Wertschöpfungsanteil
 - Preiserhöhungsschreiben analysieren und abwehren
 - Preissenkungen mit Kostenargumenten fordern und umsetzen
 - Tariflohnerhöhungen als Begründung des Lieferanten für Preiserhöhungsforderungen
- **Beschaffungsmarketing**
 - Informationen über Länder, Branchen, Lieferanten und Märkte als Vorbereitung auf Preisverhandlungen
 - Eigenauskünfte und Informationen des Lieferanten nutzen
- **Vorbereitung von Preisverhandlungen**
- **Sachgerechte Verhandlungen mit Lieferanten führen**
 - Grundsätze der Verhandlungsführung
 - Verhandlungstechniken
 - Gesprächsführung und Fragetechniken
 - Einwandbehandlung
 - Tricks und Manipulationen erkennen
 - Preisveränderungen - agieren und reagieren
 - Rollenspiele mit Videoanalyse

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

22.-23.11.18 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52186069

15.-16.04.19 **Köln**
-> VA.-Nr.: 52196067

07.-08.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196068

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und müssen im Rahmen von Verhandlungen Preiserhöhungsforderungen abwehren sowie im Rahmen von Preisverhandlungen Preise und weitere Vertragsmodalitäten mit Lieferanten festlegen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen auf der Basis von praxisorientierten Beispielen und Fallstudien argumentativ Preiserhöhungsforderungen von Lieferanten abzuwehren. Weiterhin erhalten die Teilnehmer konkrete Hinweise für die Fehlervermeidung bei Lieferantenverhandlungen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent

J. Simon

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr