

Die Einkaufskosten im Visier

So werden die wirklichen Limits analysiert und erfolgreich genutzt!

Tübingen, 19. April 2007. Es ist ein offenes Geheimnis, dass in jedem Preis Verhandlungsspielräume einkalkuliert sind. Wer als Beschaffungsprofi nicht versucht, diese Spanne für sein Unternehmen zu gewinnen, verschenkt bares Geld. Damit Einkäufer zukünftig das Potenzial in Preisverhandlungen besser nutzen können, hat der Premium-Seminarveranstalter Global Competence Forum seine Produktpalette erweitert. „DIE EINKAUFSKOSTEN IM VISIER“ heißt ein neues Praktikerseminar, welches darauf basiert, Methoden für die Entdeckung der tatsächlichen Preislimits der Lieferanten zu entwickeln, sich in harten Preisverhandlungen durchzusetzen und dadurch die Beschaffungskosten zu optimieren.

Jürgen Simon, Referent von „DIE EINKAUFSKOSTEN IM VISIER“, ist ein namhafter Einkaufsexperte für globale Märkte. Mit den Methoden der Preisanalyse und den Problemstellungen bei Preisverhandlungen ist er bestens vertraut. „Es kann nur dann erfolgreich verhandelt werden, wenn die Marktpreise bekannt sind und die Preisfindung des Lieferanten nachvollzogen werden kann“, so Jürgen Simon. In den Augen des Referenten ist eine gute Preisanalyse die unerlässliche Vorbereitung für ein erfolgreiches Einkaufsgespräch. Denn die beste Verhandlungsführung bleibt nutzlos, wenn der Verkäufer nicht mit harten Fakten konfrontiert werden kann. Jürgen Simon: „Eine taktisch klug gewählte Verhandlungsführung ist ein Muss. Einkäufer haben es heutzutage mit zumeist gut geschulten Verkäufern zu tun, die ihre Interessen gekonnt vertreten. Kein Einkaufsprofi kommt deshalb mehr ohne eine fundierte Informationsbasis, ein selbstsicheres Auftreten und rhetorisches Verhandlungsgeschick aus. Nur wer in Einkaufsverhandlungen eine aktive Rolle übernimmt, ist auch in der Lage, Preiserhöhungen abzuwehren und eigene Preise durchzusetzen.“

Spannende Schwerpunkte des zweitägigen Seminars sind die optimale Vorbereitung von Preisgesprächen und das richtige strategische und taktische Verhalten in den Verhandlungen. Vermittelt werden praxiserprobte Methoden für eine optimale, fundierte und zeiteffiziente Preisanalyse. Jürgen Simon erläutert die wichtigsten Instrumente, wie Preiserhöhungsforderungen mit belegbaren Informationen und stichhaltigen Argumenten abgewehrt werden können. Die rhetorischen Kniffe und

Tricks der Verkäufer werden ebenfalls analysiert sowie Gegentechniken und Argumente im Teilnehmerkreis erarbeitet.

Im Unterschied zu anderen Einkäuferseminaren legt der Veranstalter Global Competence Forum besonderen Wert auf den direkten Transfer theoretischer Inhalte in die Praxis. Alle Seminarinhalte werden intensiv anhand von Fallbeispielen besprochen. Eine optimale Mischung aus Interaktion, Praxiswissen und Tipps zur zügigen Umsetzung ermöglicht es den Teilnehmern auf diese Weise, ihre Einkaufskosten zu optimieren und den Unternehmensgewinn nachhaltig zu steigern.

Für Interessenten an „DIE EINKAUFSKOSTEN IM VISIER“ sind nachfolgend die nächsten Termine und Veranstaltungsorte genannt: am 19./20. Juni 2007 in Stuttgart und 16./17. Oktober 2007 in Frankfurt. Das Seminarprogramm ist im Internet unter http://www.gcforum.de/broschure_MPAE.pdf abrufbar. Aufgrund limitierter Teilnehmerzahlen empfiehlt der Veranstalter eine frühzeitige Buchung des Seminars.

Global Competence Forum organisiert Konferenzen und Trainings zu aktuellen Managementthemen sowie internationale Fach- und Länderseminare. Weitere Unternehmens- und Seminarinformationen sind erhältlich bei Global Competence Forum, Schlossbergstraße 10, D-72070 Tübingen, Tel. +49 7071 55970, Fax +49 7071 559730, <http://www.gcforum.de>, <mailto:info@gcforum.de>. In Österreich ist Global Competence Forum unter folgender Adresse zu erreichen: Mariahilferstraße 123/3, 1060 Wien, Tel. +43 1 59999259, Fax +43 1 59999260, <http://www.gcforum.at>, <mailto:info@gcforum.at>.

475 WÖRTER, 3.907 ANSCHLÄGE

ZUM ABDRUCK FREI

BELEGEXEMPLAR ERBETEN

BILDMATERIAL:

Logo von Global Competence Forum GmbH

http://www.gcforum.de/Logo_GCF.zip

Fotografie von Bernd Zeutschel, Geschäftsleitung

http://www.gcforum.de/Foto_BerndZeutschel.zip

Broschüre „Die Einkaufskosten im Visier“

http://www.gcforum.de/broschure_MPAE.pdf