



Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“

Seminar für Autozulieferer, Maschinenbauer und Dienstleister

Seit der Ära von Ignacio Lopez fordern die Automobilhersteller von ihren Zulieferern regelmäßige Preis-Reduktionen.

In dieser strategisch und psychologisch aufgebauten Zwangssituation bleibt eine Argumentation mit Produktvorteilen oder technischen Erläuterungen wirkungslos, werden vom Einkäufer oft auch gar nicht angehört. Denn das alles ist Teil einer großen, perfekt aufgebauten „Inszenierung“. Der Schlüssel zum Erfolg in solchen Verhandlungen liegt im Verständnis der strategischen Zusammenhänge und den Mechanismen in der „Kulisse“ der Verhandlungen.

Mit Wissen um diese Hintergründe, die Vorgaben und Zwänge des Einkaufs, die Schwächen des Systems und die Stärken der eigenen Position in der jeweiligen Lieferanten-Konstellation kann man eine effektive Verhandlungsstrategie entwickeln und diese Herausforderung erfolgreich bestehen.

Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein, Stuttgart,
Trainer und Berater für Autozulieferer und Maschinenbauer

Mittwoch, 14. Juni 2023
von 09:00 bis 17:00 Uhr

vhs Leinfelden-Echterdingen
Neuer Markt 3, 70771 Leinfelden-Echterdingen

EUR 320 incl. Seminarunterlagen und Bewirtung in den Kaffeepausen
EUR 224 / EUR 160 (ESF-Fachkursförderung)

Thema

Dozent

Termin

Veranstaltungsort

Teilnahmegebühr



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Preisverhandlungen mit „Lopez-Einkäufern“

Je besser man diese im Verborgenen ablaufende Zuordnung der Beschaffungs-Strategen versteht, desto leichter lassen sich die Tendenzen und Vorentscheidungen bei der Vergabe erkennen. Diese umfassende Sichtweise wird im Seminar offengelegt und mit praktischen Fallstudien in Gruppenarbeit geübt.

Inhalt

- Typische Preissenkungs-Forderungen und Verhandlungssituationen
 - Forderungen an Zulieferer und Maschinenbauer, Auslöser und Zyklen.
- Ausgangssituation und das Rüstzeug für die Verhandlungen
 - Preissystem, Kostensenkungs-Potenziale und Wachstums-Potenziale
- Moderne Einkaufsstrategien und Lieferantenmanagement
 - Beschaffungs- und Lieferantenstrategien
 - Mechanismus der Auftragsvergabe
- Das „Machtspiel“ des Einkäufers und der „Ausgleich der Kräfte“
 - Probleme, Zwänge, Vorgaben des Einkäufers und der „strategische Anker“
- Das „Verhandlungs-Arsenal“ und weitere Arbeitshilfen
 - Akzeptanz / Nicht-Akzeptanz von Argumenten
 - Verstärkung durch Dokumentation
- Zusammenfassung und Schlussbemerkung

Informationen

Andreas Beck
Tel. 0711 1600-317
E-Mail: a.beck@le-mail.de
**Fachbereich
Beruf und Karriere**

Unsere AGB

finden Sie unter
www.vhs-le.de

Anmeldung

Faxvorlage 0711 1600-305

Firma _____

Strasse _____

PLZ _____ Ort _____

Name _____ Vorname _____

Telefon _____ E-Mail (geschäftlich) _____

Rechnungsempfänger ist die o.g.
Firmenadresse. Bei Abweichung
bitten wir um Hinweis.

Datum

Unterschrift