vhs 4 business
Esslingen Leinfelden - Echterdingen
Göppingen Nürtingen Kirchheim

Preiserhöhungen in der Rohstoffkrise

Ein Seminar zur aktuell schwierigen Lage von Zulieferern

Thema

Die OEMs und Tier1s kürzen oder stoppen die Abrufe von ihren Lieferanten und auf der anderen Seite schießen die Rohstoffpreise und andere Kosten durch die Decke – das ist die aktuell schwierige Gemengelage für viele Zulieferer. Das zwingt zum schnellen Handeln in Form von Preiserhöhungen oder anderen Kompensations-Forderungen an die Konzernkunden. Doch die wehren ab und haben ihre Einkäufer auf die Forderungen der vielen Lieferanten vorbereitet. Vor diesem Hintergrund kann der Gesprächseinstieg mit Rohstoff-Charts oder Standard-Argumenten sogar eher kontraproduktiv sein.

Vielmehr braucht es in dieser besonderen Lage einen individuellen Ansatz und Leitfaden, mit dem man seinen Verhandlungspartner auf die Erläuterung der Forderung vorbereitet und für eine gemeinsame Lösung gewinnt.

Das Seminar setzt die Kenntnisse der „Lopez-Philosophie“ und der Mechanismen im Konzern-Einkauf aus dem Basisseminar „Preisverhandlungen mit Lopez-Einkäufern“ voraus.

Dozent

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

Termin

Donnerstag, 15. Juni 2023
von 09:00 bis 17:00 Uhr

Veranstaltungsort

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

Teilnahmegebühr

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

Kofinanziert von der Europäischen Union

Seminar-Nr.

231-2264

Preiserhöhungen in der Rohstoffkrise

Inhalt

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion zur Entwicklung des Leitfadens für Preiserhöhungs-Forderungen in der aktuell schwierigen Lage der Zulieferer und anschließend praktische Arbeit der Teilnehmer an einer Gesprächsstrategie für einen ausgewählten Kunden in Einzel- oder Gruppenarbeit.

- Recap: Die Basics des „Lopez-Systems“ - Die Bausteine für eine erfolgreiche Verhandlung
- Die drei Phasen von schwierigen Verhandlungen - abholen, eine gemeinsame Basis schaffen und Lösungen finden
- Ausganglage und die Zwänge und Vorgaben auf der Einkäuferseite
- Leitfaden und Bausteine für die Verhandlung einer Preiserhöhung in der aktuellen Situation
- Einzel- oder Gruppenarbeit: Konzept für die eigene Forderung und Verhandlungs-Strategie
- Kurz-Präsentationen der Konzepte, Feedback und Diskussion im Teilnehmerkreis
- Zusammenfassung, Fazit und Schlussbemerkungen

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