



Jahresgespräche



Herzlich Willkommen,

Jahr für Jahr dasselbe Ritual. Die Einkaufsgremien der Kunden laden ihre Zulieferer und Dienstleister zu Jahresgesprächen ein, in denen die Modalitäten der Zusammenarbeit im kommenden Jahr neu aushandelt werden. Schon Wochen zuvor sind nicht nur die Key-Account-Manager der Zulieferer nervös, sondern auch der verantwortliche Einkäufer. Denn sie wissen: Vom Verlauf dieser Gespräche hängt neben dem Erfolg meines Unternehmens auch mein Gehalt im nächsten Jahr ab. Schließlich werden viele der Vertriebs- und Einkaufsmitarbeiter erfolgsabhängig bezahlt.

Profitieren Sie von unserem know how, erfolgreiche Verhandlungen zu führen um einen beidseitigen Vorteil zu erreichen.

Gerne unterstützen wir Sie neben dem Training auch in den Vorbereitungen der Jahresgespräche, wie auch bei der Durchführung und der Erfolgskontrolle.

Mit freundlichen Grüßen

Dirk Mende

Nutzen Sie das Verhandlungstraining, für erfolgreiche Jahresgesprächen.

Das Verhandlungstraining: Themenstellung und Programm

Im Fokus des Trainings stehen folgende Ziele:

1. Realisierung einer maximalen Gegenleistung für Ihre Konditionen (Bonus- und WKZ-Investments, Sonderzahlungen)
2. Unterstützung und Stärkung Ihres Wachstums
3. Stärkung Ihrer Argumentation und Position im Jahresgespräch
4. Wiederherstellung des Gleichgewichts zwischen Lieferant und Kunde

Das Verhandlungstraining: Ablauf des Workshops in 4 Stufen

Stufe 1: Vorbereitung

- Festlegen der generellen Ziele
- Abstimmen der Inhalte und Formate
- strategische Kundenanalyse
- Darstellung der Kundenziele
- Auflistung möglicher Kundenforderungen
- Planung des Verhandlungsverlaufs bis zum Abschluss
- Festlegen des Trainingsablaufs
- Abstimmung des Verhandlungsverlaufs (Stufen)
- Festlegung des zeitlichen Rahmens insgesamt und je Verhandlungsstufe

Eine qualifizierte Vorbereitung garantiert das Gelingen des Trainings.

Stufe 2: Briefing und Vorbereitung des Einkäufers

- Auswählen des zu Ihnen passenden Einkäufers
- Entwickeln einer Verhandlungsstrategie je Key Account (z. B. LEH, Drogeriemarkt, Baumarkt, etc.)
- Vorbereiten (Training) des Einkäufers
- Briefing über Ablauf, Inhalte und Ziele
- Einübung der Verhandlung und seiner Argumentation
- Training seines Verhaltens in den einzelnen Stufen der Verhandlung

Der Einkäufer ist bestens informiert und kann unter realen Bedingungen verhandeln.

Stufe 4: Analyse von Stärken und Schwächen mit Feedback und Coaching

- Nachbearbeiten des Materials nach dem Training
- Analysieren von Stärken und Schwächen des Teilnehmers
- Formulieren von konkreten Empfehlungen: So verhandeln Sie besser!
- Feedback Coaching der Teilnehmer mit Video-Analyse (optional)
- Schwächen aufzeigen
- Verhalten und Argumentation deutlich machen
- Erkenntnisse gezielt im Jahresgespräch nutzen



HANSEATISCHE UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Beratung | Interim | Coaching

Jahresgespräche

Dauer: 2 Tage

Zielgruppe: Geschäftsführer
Einkaufsleiter
Einkäufer
Strategische Einkäufer
Neu im Einkauf
Vertriebsleiter
Key Account Manager
Kunden Manager

Teilnehmer: 6-8 Personen

Kosten: 1.200,- zzgl. MwSt.

Ort: Vor Ort
(Nach Absprache)

Überblick über die Zielinhalte:

1. das Jahresgespräch unter realen Bedingungen wie in der Praxis trainieren
2. noch vorhandene Schwächen in Ihrer Argumentation und Präsentation erkennen
3. Ihre Verhandlungssicherheit im Rollenspiel und im nachfolgenden Feedback und Coaching stärken
4. Ihre Denkweise und Verhalten im Jahresgespräch positiv ändern
5. erkennen: bessere Ergebnisse in Jahresgesprächen sind möglich!
6. erfahren, wie ein Einkäufer wirklich tickt und welche Ziele er verfolgt

Profitieren Sie von unserem Insider-Wissen und erfahren Sie...

- wie sich ein Einkäufer auf die Jahresgespräche vorbereitet
- welche Bestandteile der Vorbereitung von Ihnen erwartet werden
- wie es gelingt, für Konditionen die maximale Gegenleistung zu erhalten
- wie ein Einkäufer wirklich „tickt“ und welche Bonus-Ziele er verfolgt
- wie Sie mit ausgesprochenen Drohungen umgehen
- wie Sie trotz ungleicher Machtverhältnisse langfristig bessere Ergebnisse erzielen