

Praxis-Seminar
mit Top Know-how für Verkäufer:

Hinter den Kulissen des Einkaufs!

Exklusiv für Verkäufer.



*Erfahren Sie die großen Geheimnisse,
direkt von einem Einkaufsprofi:
So denken und handeln professionelle Einkäufer!*

Wie Sie die häufigsten Fehler vermeiden
und Ihr Verkaufsverhalten optimieren!

Ausgangssituation

Grundsätzlich müssten Ein- und Verkäufer keine Gegner sein, denn beide Seiten profitieren, wenn sie ihre Interessen zur Deckung bringen (können). Doch das ist manchmal sehr schwierig. Jeder von ihnen hat gelernt, auch mit „schwierigen“ Lieferanten / Kunden umzugehen.

Einkäufer sind eine wahrhafte Herausforderung für das Umsatzstreben des Verkäufers.

Seminarziele und Ihr persönlicher Nutzen

Dieses Seminar dient dazu, den **Verkaufsprozess aus der Sicht Ihres Verhandlungspartners – dem Einkäufer** – zu verstehen und dessen Situation, Motivation und Argumentation richtig einschätzen können, um dann Ihr eigenes Verkaufsverhalten entsprechend optimieren zu können.

Im Rahmen dieses Seminars lernen Sie, wie Sie ...

- die Situation, Motivation und **Argumentation von Einkäufern richtig einschätzen**
- beim Einkauf eine **bessere Positionierung des eigenen Unternehmens** erreichen
- auch mit „schwierigen“ Einkäufern **erfolgreich verhandeln**
- die **„Todsünden der Verkäufer“ vermeiden**
- Ihr **eigenes Verkaufsverhalten nachhaltig optimieren**
- von **Best Practices** profitieren und **das Erlernte sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen** können
- beim Einkauf Ihrer Kunden **mehr Aufträge gewinnen!**

Lernen Sie von einem erfahrenen und kompetenten
Einkaufsprofi, was in Ihrem Verkaufsprozess
für den Einkauf wirklich wichtig ist!

Profitieren Sie
von fundierten, langjährigen
Praxis-Erfahrungen
aus weltweit führenden
Konzernen!



Seminar – Schwerpunkte

- **Entscheidende Denk- und Handlungsweisen eines Einkäufers**
Wie Sie Ihr eigenes Verkaufsverhalten optimieren
- **Maßgebliche Erwartungen eines Einkäufers an Verkäufer**
How to keep your Client happy – always!
- **Die Todsünden der Verkäufer**
Wie Sie die häufigsten Fehler vermeiden

Erfahren Sie, wie ein professioneller Einkäufer „tickt“:
Wie sind seine Denk- und Handlungsweisen?
Was sind seine Erwartungen an Verkäufer?

Seminarinhalte

*Vertiefung der Themeninhalte durch Fallbeispiele aus der Praxis,
Übungen, Gruppenarbeiten, Rollenspiele und Video-Feedback (auf Wunsch).*

- **Gewinnhebel Beschaffung:**
Bedeutung des Einkaufs für die Unternehmensrendite
- **Personal im Beschaffungswesen:**
Organisation, Aufgaben/Arbeitsteilung, Kompetenzen
- **Die Macht der richtigen Positionierung des eigenen Unternehmens:**
*Weshalb soll der Einkäufer ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
Wie Sie Ihren Auftragseingang über den Einkauf „automatisch“ erhöhen*
- **Strategische Beschaffung vs. operativer Einkauf:**
Unterschiede, Aufgabenstellungen, Schwerpunkte
- **Bedeutung des Lieferantenmanagements für Verkäufer:**
Marktmacht-Portfolio, Alleinstellungsmerkmale von Lieferanten
- **Lieferantensuche und –Auswahl:**
*Lieferantenbewertung, -klassifizierung und -entwicklung
Wie Sie sich rechtzeitig und wirkungsvoll positionieren können*
- **Einkaufsprozesse von A bis Z:**
Von der Bedarfsmeldung bis zum Vertrag: Die wichtigsten Highlights für Verkäufer
- **Erfolgreiche Verhandlungen mit "schwierigen" Einkäufern!**
Vorbereitungen – Strategien – Taktiken – erfolgreiche Abschlüsse
- **Besonderheiten für Verkäufer auf dem Weg zum Vertragsabschluss**
*Anfrage > Angebot > Verhandlung > Vergabe
Vertragsverhandlungen: Vermeiden Sie Risiken und Kosten!*

Ihre Praxisexperten im strategischen und operativen Beschaffungsmanagement.

- **Neue Ansätze in der Beschaffung und deren Bedeutung für Verkäufer:**
eSourcing – eProcurement – eAuctions
- **Erfolgsfaktoren aus der Praxis für die Praxis:**
So bieten Sie Ihren Kunden Mehrwert zu optimalen Kosten!
So überwinden Sie Handlungs- und Umsetzungs-Defizite im Vertrieb / Verkauf
- **Fragen – Antworten – Diskussion – Get-Together**

Erfahren Sie die Arbeitsweisen, Motive
und die Schwachpunkte von Einkäufern.

Zielgruppe

Die Seminar-Inhalte richten sich an Personen, die ...

- im Vertrieb / Verkauf oder vertriebsnahen Funktionen tätig sind
- auf der Kundenseite mit dem Einkauf & Beschaffungsmanagement aus größeren Industrie-Unternehmen zusammenarbeiten
- beim Einkauf ihrer Kunden mehr Aufträge gewinnen möchten

Besonders angesprochen werden:

- Unternehmensleitungen, wie z. B. Geschäftsführer und Mitglieder der Geschäftsführung
- Vertriebs- und Verkaufsleiter
- Verkäufer, Angebotsmanager, Sales- und Exportmanager
- Vertriebsingenieure
- Vertragsmanager

Die Seminarinhalte sind ausgerichtet auf Unternehmen, die im industriellen Projektgeschäft tätig sind. Idealerweise können nahezu alle Themen auch in anderen Branchen problemlos implementiert und umgesetzt werden, sodass auch Teilnehmer aus „fremden“ Branchen von diesem Seminar enorm profitieren. Die Veranstaltung eignet sich für alle Unternehmensgrößen: Großunternehmen, mittelständische Unternehmen und auch Kleinunternehmen.

Ergänzende Hinweise

Dieses Seminar wird entweder als zweitägige Veranstaltung oder Tagesveranstaltung angeboten:

- der **zweitägigen Veranstaltung** handelt es sich um die **Standard-Version**, bei der alle Seminarinhalte ausführlich und intensiv behandelt werden
- die **Tagesveranstaltung** ist eine **Kompakt-Version**, bei der von ausgewählten Seminarinhalten nur die Highlights behandelt werden können

Besuchen Sie auch unsere Info-Veranstaltungen (meistens abends, ca. 2 Stunden), bei denen wir die Themen-Schwerpunkte dieses Seminars gerne für Sie erläutern!

Ihre Praxisexperten im strategischen und operativen Beschaffungsmanagement.

Ihr Trainer

Dipl.-Ing. Heinz Kuzio

Management Consultant, Trainer & Coach

Jahrgang 1952, deutsche Staatsangehörigkeit,
Maschinenbau-Studium, lebt seit 2004 in Wien.

Herr Kuzio zählt im deutschsprachigen Raum zu den führenden Experten im strategischen und operativen Beschaffungsmanagement des industriellen Projektgeschäfts.

Er verfügt über fundierte, langjährige Praxis-Erfahrungen aus weltweit führenden Konzernen, wie z. B. SIEMENS (DE+AT), ABB (CH+DE), ALSTOM Power (DE), VA TECH (AT), sowie anderen mittelständischen Unternehmen.

Herr Kuzio ist Eigentümer der Unternehmensberatung KUZIO-CONSULTING und Lektor an mehreren Fachhochschulen.



Lesen Sie das komplette Profil unter <http://kuzio-consulting.com/de/kurz-profil-heinz-kuzio>

Erfahren Sie, wie Sie Top Know-how sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen können!

Sichern Sie sich noch heute Ihren Seminar-Platz: Buchen Sie Ihre Teilnahme online über unsere Website!

Wir bieten dieses Seminar auch als maßgeschneiderte In-house Veranstaltung (Deutsch oder Englisch) für einen definierten Teilnehmerkreis in Ihrem Unternehmen an.

Selbstverständlich können wir die Seminarschwerpunkte und -inhalte gerne nach Ihrem Bedarf individuell anpassen.

Bei Fragen stehen wir Ihnen selbstverständlich jederzeit gerne zur Verfügung:

Rufen Sie an oder schreiben Sie uns – wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Weitere Seminarangebote für die Bereiche Vertrieb/Verkauf – direkt von einem Einkaufsprofi!

Wir bieten in den Sprachen Deutsch und Englisch:

- **Offene Seminare** für unterschiedliche Unternehmen
- **In-house Services:** Maßgeschneiderte **Trainings, Workshops** sowie **Beratungsprojekte** für **unternehmensspezifische** Optimierungen des Vertriebs.
Individuelle **Transfercoachings** gewährleisten, dass das Gelernte mit nachhaltigen Ergebnissen in die berufliche Praxis integriert und umgesetzt wird.



Verhandlungstaktiken & -techniken im industriellen Projektgeschäft

Exklusiv für Verkäufer.

*Verhandlungstricks professionell anwenden und abwehren
Vorbereitung - Strategie - erfolgreicher Abschluss*

Seminar-Versionen: Standard = 2 Tage; Kompakt = 1 Tag



Vertragsmanagement & -verhandlungen im industriellen Projektgeschäft

Exklusiv für Verkäufer.

*Vermeiden Sie Risiken und Kosten!
Handeln Sie pro-aktiv!*

Seminar-Versionen: Standard = 2 Tage; Kompakt = 1 Tag

KUZIO-CONSULTING

Business & Management Solutions

mail@kuzio-consulting.com

www.kuzio-consulting.com

Telefon / Fax.:

T (DE): +49 (0) 175 183 92 18

T (AT): +43 (0) 1 / 892 01 68

F (AT): +43 (0) 1 / 892 01 88

Firmensitz Deutschland:

Veldhauser Strasse 469

48527 Nordhorn

Gewerbe-Registrierung: 8780

Umsatzsteuer-Id-Nr.: 56 673 280 911

Firmensitz Österreich:

Hadikgasse 100a/4

1140 Wien

Gewerbe-Registrierung: 100692R13/14

Umsatzsteuer-Id-Nr.: ATU61258356