

Seminar-Workshop
mit Top Know-how für die Verkaufspraxis:

Hinter den Kulissen des Einkaufs Ihrer Kunden!

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!

Workshop-Ziele

Der Alltag von Verkäufern ist sehr oft „ernüchternd“:
Enorme Aufwände für die Erstellung zahlreicher Angebote und die meisten davon werden nicht zum Auftrag. Auf Nachfrage bei dem Einkäufer des Kunden hört der Verkäufer ständig den Standard-Vorwand „zu teuer!“ Die wahren Gründe über verlorene Aufträge wird ein Verkäufer im Geschäfts-alltag nie erfahren.
Dieser Workshop dient dazu, den Verkaufsprozess aus der Sicht des Verhandlungspartners – dem Einkäufer – zu verstehen und dessen Situation, Motivation und Argumentation richtig einzuschätzen, um dann das eigene Verkaufsverhalten entsprechend optimieren zu können.

Ihr persönlicher Nutzen

Im Rahmen dieses Workshops lernen Sie – **direkt von einem erfahrenen und kompetenten Einkaufsprofi** – was im Verkaufsprozess **wirklich wichtig** ist:

- Wie ein professioneller Einkäufer „tickt“:
Sie erfahren seine **Denk- und Handlungsweisen** sowie seine **Erwartungen** an Verkäufer,
- wie Sie von **Best Practices** profitieren, Ihre **Angebote optimieren** und das **Erlernte sofort in Ihrem Unternehmen umsetzen** können,
- wie Sie Ihr **eigenes Verkaufsverhalten nachhaltig optimieren**,
- wie Sie beim Einkauf Ihrer Kunden **mehr Aufträge** gewinnen!

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



Workshop-Inhalte (Auszug):

- **Die Macht der richtigen Positionierung des eigenen Unternehmens:**
Weshalb soll der Einkäufer ausgerechnet bei Ihnen kaufen?
Wie Sie **überzeugende Alleinstellungsmerkmale** finden und damit Ihren Auftragseingang "automatisch" erhöhen.
- **Lieferanten-Suche, -Beurteilung und -Auswahl:**
Wie Sie sich **als Verkäufer rechtzeitig** beim Einkauf Ihrer Kunden **positionieren**.
- **Einkaufs- und Verkaufsprozess von A bis Z** - von der Bedarfsmeldung bis zum Vertrag:
Die wichtigsten Highlights **für Verkäufer** im operativen Einkaufs-/Verkaufsprozess.
- **Erfolgreiche Verhandlungen mit "schwierigen" Einkäufern!**
Vorbereitungen – Strategien – Taktiken – erfolgreiche Abschlüsse;
Verhandlungstricks professionell anwenden und abwehren.
- **Die „Todsünden der Verkäufer“ und wie man sie vermeidet.**
- **Fragen – Antworten – Diskussion – Networking**

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

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

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!*
- **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 Seminar-inhalten 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

Deutscher Staatsbürger, Maschinenbau-Studium.

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 aus Industrie-Unternehmen des Mittelstands.

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
Supply Management - Global Sourcing
Organisation & Change Management

www.kuzio-consulting.com
mail@kuzio-consulting.com

Telefon:

T (DE): +49 5941 205 82 42

T (AT): +43 1 892 01 68

Firmensitz Deutschland:

Veldhauser Straße 469
48527 Nordhorn
Gewerbe-Registrierung: 8780
Umsatzsteuer-Id-Nr.: DE312566552

Firmensitz Österreich:

Hadikgasse 100a/4
1140 Wien
Gewerbe-Registrierung: 100692R13/14
Umsatzsteuer-Id-Nr.: ATU61258356