



Der Einkauf in der Entsorgungsbranche

TOP-Executive Seminar für Inhaber, Geschäftsführer und Einkaufsverantwortliche

Hart verhandeln und ein optimales Beschaffungsergebnis erzielen

Inhalt und Ziele:

In unserer Branche wird täglich eingekauft; von Behältern über LKWs bis zum Spezialfahrzeug für mehrere hunderttausend Euros.

Wie sieht es aus, wenn viel auf dem Spiel steht?

Die alte Kaufmannsregel „der Gewinn liegt im Einkauf“ ist immer noch gültig und aktuell.

Die drastisch angestiegenen Kosten nagen in vielen Entsorgungsunternehmen am Gewinn. Entsprechend hoch ist der Druck auf den Einkaufsverantwortlichen.

Den Gewinn des Unternehmens können Sie kurzfristig um 5, 10 oder gar mehr als 25 % erhöhen, indem Sie die Einkaufskosten senken. Jeder gesparte Euro erhöht in voller Höhe den Unternehmensgewinn!

Kennen Sie die Strategien und Tricks der Profi-Verkäufer?

Ihre Kommunikation, Ihr Auftritt, Ihr Selbstbewusstsein, Ihr „Mindset“ sind kritische Erfolgsfaktoren und bestimmen das Verhandlungsergebnis ganz wesentlich.

Erleben Sie einen intensiven Trainingstage mit dem TOP-Trainer und Vertriebsprofi **Uwe Kalmbach** und verschaffen Sie sich konsequent neue Verhandlungsansätze und somit günstigere Einkaufspreise.

Hauptkriterien des Einkaufs-Trainings:

- Das kleine 1x1 der Verkäufer -die Grundlagen
- Starke Einkäuferfragen – so kommen die Verkäufer ins Schwitzen
- Persönliche Erfolgsfaktoren und mentale Stärke
- Aktives Zuhören- Verkäufer reden viel, manchmal auch zu viel
- 6-Phasen Modell des Verhandeln
- Körpersprachliche Signale erkennen und beachten
- Verkäufer Tricks erkennen und eine schlagfertige Reaktionen darauf
- Praxis Übungen mit Video Analyse, Feedback und Tipps

Kontakt

Andrea Schlaitz

Fort- und Weiterbildung

Tel.: +49 30 5900335-90

E-Mail: schlaitz@bde.de

Ramona Leuthold

Empfang / Veranstaltungen

Tel.: +49 30 590 03 35-98

E-Mail: leuthold@bde.de

BDE

Bundesverband der Deutschen Entsorgungs-, Wasser- und Kreislaufwirtschaft e. V.

Von-der-Heydt-Straße 2

D 10785 Berlin

<https://www.bde.de/service/seminare/der-einkauf-der-entsorgungsbranche/>

Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema

- Was Verkäufer als erstes gelernt haben
- Auswirkung der Einkaufspreise auf den Unternehmensgewinn
- Was macht aus Sicht des Einkaufs einen guten Lieferanten aus

Grundlegende Verhandlungsstrategien

- Macht in der Verhandlung
- Umgang mit unfairen Taktiken

Das 6-Phasen-Modell

- Vorbereitung von Verhandlungen
- Grundregeln erfolgreichen Verhandels

Starke Einkäuferfragen

- Aktives Zuhören- Verkäufer geben viele Informationen preis
- Körpersprachliche Signale erkennen

Bluffs und Lügen in der Verhandlung

- Woran erkenne ich die Wahrheit
- Hart „Ankern“ -der Schlüssel für ein gutes Verhandlungsergebnis
- Schlagfertigkeitsstechniken, mit denen Sie professionell kontern und Stärke zeigen, inklusive Praxisübungen

Durchführung von Verhandlungsübungen mit Fällen aus der Teilnehmer-Praxis

- Weitere Verhandlungsübungen mit Feedback und individuellem Coaching der Teilnehmer
- Erfahrungsaustausch, Tipps aus der Praxis

Kontakt

Andrea Schlaitz

Fort- und Weiterbildung

Tel.: +49 30 5900335-90

E-Mail: schlaitz@bde.de

Ramona Leuthold

Empfang / Veranstaltungen

Tel.: +49 30 590 03 35-98

E-Mail: leuthold@bde.de

BDE

**Bundesverband der Deutschen
Entsorgungs-, Wasser- und
Kreislaufwirtschaft e. V.**

Von-der-Heydt-Straße 2
D 10785 Berlin

[https://www.bde.de/service/
seminare/der-einkauf-der-
entsorgungsbranche/](https://www.bde.de/service/seminare/der-einkauf-der-entsorgungsbranche/)