

Was würde es für Sie als Einkäufer bzw. für Sie als Verkäufer in Verhandlungen bedeuten, die Gedanken des jeweils anderen zu kennen?

**Wie viel einfacher wären Ihre Verhandlungen?
Wie viel erfolgreicher wären Sie / Ihre Organisation?**



Das Verhandlungstraining für Einkäufer & Verkäufer –schauen Sie in die Karten der Gegenseite. Das Original!

Wenn es wenige verbliebene Geheimnisse in Vertrieb und Einkauf gibt, dann die, wie man in Preis-Verhandlungen so zum gewünschten Ziel kommt, dass beide Seiten maximal profitieren. Wie können Sie dieses Geheimnis lüften?

Wir, die Entwickler und Erfinder dieses einzigartigen Trainingsformats, öffnen gemeinsam mit Ihnen die Schatztruhe:

Wir bringen Einkäufer und Verkäufer in demselben Training zusammen!

Durch das gegenseitige Verständnis der Denkweise des anderen wird sich Ihr Verhandlungserfolg sowohl als Einkäufer als auch Verkäufer enorm steigern. Lernen Sie in diesem Praxis-Training die Strategien und Taktiken der jeweiligen Gegenseite kennen und trainieren Sie effektive Herangehensweisen, wie Sie souverän damit umgehen. Aus der Praxis – für die Praxis.

**Sie arbeiten mit 2 renommierten Trainern – aus Einkauf und Verkauf!
Erwarten Sie direkt anwendbares Zusatz-Know-How aus der gelebten Praxis
und dadurch noch mehr Erfolg in Ihren künftigen Verhandlungen!**

Modul 1 ist ganz den Methoden und Techniken professioneller Verhandlungsführung in Einkauf und Verkäufer gewidmet und geht intensiv auf die Trickkiste beider Seiten ein – mit vielen Praxis-Übungen.

Modul 2 baut auf Modul I auf, vertieft und erweitert dessen Inhalte nachhaltig und sichert Ihren Praxistransfer durch über 50 % aktive Übungszeit. Nutzen Sie dieses Modul, um den schwarzen Gürtel der Preisverhandlungsführung zu erlangen!

Zielgruppe & Teilnehmer

Dieses Seminar richtet sich an Verhandler im B2B Geschäft:

- Einkäufer mit Berufs- und Verhandlungserfahrung
- Einkaufsleiter
- Verkäufer mit Berufs- und Verhandlungserfahrung
- Vertriebsleiter

Die Teilnehmerzahl ist grundsätzlich auf 10 Teilnehmer begrenzt. Gleichzeitig achten wir auf ein ausgewogenes Verhältnis von Teilnehmern aus Einkauf und Verkauf.

Methodik & Didaktik

Für maximalen Trainingserfolg arbeiten wir mit diversen Bausteinen:

- Kurzvorträge
- Gruppenarbeiten und ~diskussionen
- Zweierübungen
- Videoaufnahme inkl. Nachbesprechung (verstärkt in Modul II)
- Trainerfeedback und Coaching

Termine

- Modul I: 04.-05. November in München
- Modul I: März 2011 in München
- Modul I: Juni 2011 in Hamburg
- Modul II: November 2011 in München

Investition

Für 1.995.- EUR zzgl. MwSt. je Teilnehmer und Modul erhalten Sie:

- Ein Training wie kein zweites: Einkäufer und Verkäufer trainieren zusammen!
- Intensivtraining: bewusst geringe Teilnehmerzahl und 2 Praxis-Trainer
- Umfassende Arbeitsunterlagen zum Training
- Fotoprotokolle zur Sicherung der Trainingsergebnisse
- Teilnehmerzertifikat

Sie wollen maximal viel lernen und minimal investieren? Dann buchen Sie beide Module zusammen, wodurch sich Modul II auf nur noch 1.450.- EUR zzgl. MwSt. reduziert.

Teilnehmerstimmen

"Endlich mal was Neues für alle, die nach Trainings in Harvard Konzept, Miller-Heiman und allen bekannten, klassischen Formaten nach einem wirklichen Aha-Effekt dürsten. Tolles neuartiges Konzept! Ein Muss für alle Verkäufer und Einkäufer."
Thomas Wolff, Bereichsleiter eines Technologieführers der Automotive-Branche

„Die Seminare von Urs Altmannsberger zeichnen sich durch äußerst hohes fachliches Know how und soziale Kompetenz aus. Durch den engen Praxisbezug und die vitale Gestaltung sind sie erfahrenen Einkaufsprofis als auch Neueinsteigern zu empfehlen!“
Matthias P., Geschäftsführer eines großen Personaldienstleisters

„Tim Taxis ist authentisch, begeisternd und seriös. Die vermittelten Inhalte sind gelebtes Wissen – sie sind mir eine sehr große Hilfe in der täglichen Arbeit. Ich kann die Teilnahme an seinen Seminaren nur empfehlen.“
Werner S., Gebietsmanager des europäischen Marktführers für Fenster & Türen

Ihre Trainer



Urs Altmannsberger – der Einkaufsexperte und -trainer

hat langjährige Praxiserfahrung im Einkauf – sowohl auf operativer Ebene als auch im Management. Er ist Informatik-Betriebswirt, ausgebildeter Trainer, zertifizierter DISG-Trainer, Berater und Coach. In verschiedensten Branchen ist er durch seine Leidenschaft für die Verhandlungsführung im Einkauf geschätzt. Er coacht Einkäufer – vom Automobilhersteller, Industrieunternehmen, Dienstleister, Drogeriemarktgroßketten bis hin zum Einzelhandel. Er ist nach wie vor als erfolgshonorierter Einkaufsverhandler in der Praxis für zahlreiche Unternehmen tätig.



Tim Taxis – der Vertriebsexperte und -trainer

steht für Praxis: Vertriebsprofi mit langjähriger Vertriebserfahrung sowohl im operativen Geschäft wie auch im Management. Zunächst war er sehr erfolgreich in der Industrie (Mittelstand), dann in der Dienstleistungsbranche (internat. Großkonzern) als Key Account Manager und Director Sales tätig. Dabei führte er Verhandlungen auf allen Entscheidungsebenen. Er ist Diplom-Betriebswirt, renommierter Vertriebstrainer, Berater und Coach. Er macht Firmen fit für Verhandlungen und die Kaltakquise.

Sie haben Fragen zum Inhalt oder zur Buchung? Diese beantworten wir Ihnen sehr gerne – rufen Sie uns an! Die Kontaktdaten finden Sie auf der Folgeseite.

An:
Urs Altmannsberger
Emminghausstr. 50
D-61250 Usingen

Tel.: 06081-446338 Fax: -446339
Mail: mail@UrsAltmannsberger.de
Web: www.ursaltmannsberger.de

Anmeldung

Hiermit buchen wir verbindlich unsere Teilnahme:

Teilnehmer (Vor- und Nachname) _____

Funktion (z.B. Leiter Verkauf) _____

Firma _____

Straße _____

PLZ und Ort _____

E-Mail (für Ihre Einladung etc.) _____

Mobilnummer (für Notfälle) _____

Modul I

Modul II

Datum & Ort des Trainings: _____

Datum

Name in Klarschrift

Unterschrift

Die Platzvergabe richtet sich nach dem zeitlichen Eingang der Anmeldungen und einem ausgewogenen Verhältnis zwischen Einkäufern und Verkäufern. Vertragsabschluss erfolgt daher durch unsere Auftragsbestätigung. Es gelten die AGB von Urs Altmannsberger Stand 01.01.2009.