

Anmeldeschluss: 30. Oktober 2024

**TEILNEHMER:**

Herr  Frau

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

**FIRMA (Rechnungsadresse):**

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

< 100  100 – 199  200 – 500  > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

ja  nein

## SO ERREICHEN SIE UNS

### FRAGEN UND ANMELDUNGEN NIMMT ENTGEGEN:

#### **VERBAND DER DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1  
D-58093 Hagen  
Telefon +49 2331 9588 52  
E-Mail [grawe@federnverband.de](mailto:grawe@federnverband.de)  
[www.federnverband.de](http://www.federnverband.de)

### VERANSTALTUNGSORT:

Best Western Hotel Rosenau  
Steinfurther Str. 1-5  
61231 Bad Nauheim

Telefon +49 6032 9646 100  
E-Mail [veranstaltung@rosenau.bestwestern.de](mailto:veranstaltung@rosenau.bestwestern.de)  
[www.rosenau.bestwestern.de](http://www.rosenau.bestwestern.de)

## EINLADUNG

Aufbaukurs der Seminarreihe zu  
Preisverhandlungen

### Preisverhandlungen in turbulenten Zeiten

Preiserhöhung/Preisverteidigung, Mindermengen-  
und Abbruch-Claims und Laufzeitverlängerungen

**Freitag, 15. November 2024**

**09:00 - 17:00 Uhr**

Voraussetzung für die Buchung dieses Seminars ist die  
Teilnahme am Grundlagen-Kurs „Preisverhandlungen mit  
„Lopez-Einkäufern““ am Vortag.



Ort: Best Western Hotel Rosenau, Bad Nauheim  
Referent: Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

## SITUATION:

In Zeiten steigender Kosten für Material, Energie und anderes lehnen die Konzern-Einkäufer Preiserhöhungen erst mal ab und manche verweigern sogar ein Gespräch darüber, sind eine Zeit lang nicht erreichbar. Sie wurden auf die Forderungen von Lieferanten entsprechend vorbereitet und erst mal auf Abwehr geschaltet. Doch davon sollte man sich nicht allzu sehr beeindrucken lassen. Das erste Nein, die erste Ablehnung ist nur der Auftakt für einen solchen Verhandlungsprozess, der Ausgang ist noch völlig offen. Denn in Phasen steigender Marktpreise für Vormaterial kommen ganz viele Zulieferer mit Forderungen auf die Einkaufsseite zu und nicht alle sind erfüllbar. In dieser Situation hat man mit einer "Standard-Argumentation" wie sie viele andere auch anwenden nur geringe Chancen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz mit einer ganz spezifischen Begründung.

In der Phase der **sinkenden Indizes** und Beschaffungskosten schlägt das Pendel dann zurück in die andere Richtung. Die Einkäuferseite ist angehalten, bei ihren Zulieferern wieder Preisreduktionen und Savings durchzudrücken. Sehr oft mit der Vorgabe, dass die Preise nun wieder auf das Vor-Krisen-Niveau gesenkt werden müssen und nicht selten auch noch verbunden mit massiven Drohungen. Das bringt die Verkäufer zurück in die Verteidigung, jedoch auf einer veränderten Ausgangs-Basis und erschwert durch eigene Zusagen, dass die Teile-Preise dann bei fallenden Indizes auch wieder gesenkt werden. Die Achterbahnfahrten mit Kosten und Indizes ist für beide Seiten keine leichte Aufgabe. Umso mehr gilt die Erkenntnis des FBI-Verhandlungsexperten Chris Voss: "Verhandlungen sind keine rationale Angelegenheit". Man muss sein Gegenüber zuerst emotional abholen und eine gemeinsame Basis schaffen, bevor es um Daten und Fakten gehen kann. Danach braucht es eine **"flexible Architektur"** der Forderungen oder der Verteidigungslinie als Grundlage für eine gemeinsame Lösungsfindung, die dann anschließend in den "Gremien" des Kunden Bestand haben kann.

Dafür sollten konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die die Vorgaben und "Tabus" der Einkäufer geschickt umgehen.

Das Seminar enthält Vortrag/Diskussion und die Möglichkeit zur Entwicklung einer Argumentationskette für einen Modellkunden in Einzel- oder Gruppenarbeit.

**Die Kenntnisse des Basis-Seminars "Preisverhandlungen mit ‚Lopez-Einkäufern“ werden vorausgesetzt.**

## SEMINARINHALT:

- Recap: Die Basics des "Lopez-Systems"
- Ausgangslage und Vorgaben auf der Einkäufer-Seite
- "Verhandeln ist keine rationale Angelegenheit!"
- Aufbau und Architektur der Preisverteidigung oder Preiserhöhung
- Zusammenfassung im 10-Punkte-Plan
- Die Toolbox zur kontrollierten Eskalation
- Praktische Arbeiten für ausgewählte Kunden oder Case Studies aus der aktuellen Praxis in Gruppenarbeit

## REFERENT:



Dipl.-Kfm. Hans-Andreas Fein

Hans-Andreas Fein Unternehmensberatung  
70176 Stuttgart  
[www.andreasfeinmarketing.de](http://www.andreasfeinmarketing.de)

## ABLAUF AM 15.11.2024

**Beginn** 09:00 Uhr  
10:45 Uhr Kaffeepause  
**11:00 Uhr Fortsetzung**  
12:30 Uhr Mittagspause  
**13:15 Uhr Fortsetzung**  
15:00 Uhr Kaffeepause  
**15:15 Uhr Fortsetzung**  
**Ende** ca. 17:00 Uhr

## KOSTEN:

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (Handouts) enthalten.

**Kosten:** **549,00 EUR** für VDFI-Mitglieder  
**825,00 EUR** für DSV-Mitglieder  
**1.099,00 EUR** für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

## Anmeldeschluss:

### 30. Oktober 2024

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 30.10.2024 kostenlos möglich.** Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 20 Personen und - bei Überbuchung - auf maximal 2 Personen pro Firma begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs beim VDFI berücksichtigt! Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen. Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird (Screenshot bei Online-Seminaren) und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran. Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben. Der Referent / Die Referentin wird über Ihre Anmeldung zu diesem Seminar informiert. Außerdem erhält der Referent / die Referentin Ihre Rückmeldung auf dem Bewertungsbogen. Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.