



KLOEPFEL ACADEMY

mit Dr. Stephan Hofstetter

DER WEG ZU IHREM EINKAUFSERFOLG! VERHANDLUNGEN - DIE KÖNIGSDISZIPLIN DES EINKAUFES

Der Einkauf bleibt Margenmotor bzw. Margengarant gerade in der aktuellen Zeit. Wie interessant ist es für Sie, sich für „Verhandlungen“ wieder fit zu machen? Eine smarte Vorbereitung ist spielentscheidend, um Verhandlungsziele durchzusetzen. Gepaart mit Verhandlungsgeschick gibt sie Ihrem Einkauf mehr Sicherheit, bringt Freude und schafft optimale Voraussetzungen für den Erfolg beim Verhandeln. Vertiefen auch Sie Ihre Verhandlungstaktiken, um Top-Leistungen zu erbringen. In unserem Seminar erfahren Sie erprobte Tipps und Tricks aus der Einkaufs- und Beraterpraxis. Trainieren Sie effektive Verhandlungen in praxisnahen Verhandlungssituationen.

WAS SIE ERWARTET:

- Wie sieht eine professionelle Vorbereitung von Verhandlungen aus?
- Wie setze ich meine Ziele auch bei langjährigen Bestandslieferanten um?
- Was können Sie aus einer Verhandlung am Bazar mitnehmen?
- Wie loten Sie Ihren Verhandlungsspielraum aus?
- Wie schaffen Sie einen empathischen Einstieg und können die Verhandlungsposition stärken?
- Welche typischen Fehler sollten Sie in Verhandlungen vermeiden?

AN FOLGEN TERMINE FINDET UNSER SEMINAR STATT:

Hamburg 31. August/1. September 2022

Düsseldorf 14./15. September 2022

Berlin 12./13. Oktober 2022

Frankfurt 16./17. November 2022

Besuchen Sie uns gerne auf
www.kloepfel-academy.com

KLOEPFEL
GROUP



ZUM 7. MAL IN FOLGE

KONTAKT

Kloepfel Consulting GmbH
Pempelforter Str. 50
40211 Düsseldorf
www.kloepfel-consulting.com

Christopher Willson
T: +49 211 875 453 23
info@kloepfel-academy.com