

Verhandlungstraining als „Generalprobe“ vor den Jahresgesprächen 2009

Erkennen Sie
im

Verhandlungs- Training

mit einem professionellen
Top-Einkäufer a. D.
noch vorhandenes Potential



Ihr Coach



Thomas Leutz,
Geschäftsführer
TLMC GmbH,
Oberursel / Ts.

Profi für Vertriebs-
controlling und für
die Vorbereitung von
Jahresgesprächen.
Langjährige Erfahrung
bei bekannten
Markenartiklern.



& nutzen Sie
diese Erkenntnisse gezielt
für bessere Ergebnisse während der

Jahresgespräche 2009

Verhandlungstraining für:

- ✓ Geschäftsführer
- ✓ Vertriebsleiter
- ✓ Key Account Manager

Ihre Vorteile:

- ✓ Inhouse-Workshop
- ✓ Optimale Vorbereitung
Ihrer Jahresgespräche
- ✓ Training mit Top-Einkäufer a. D.
- ✓ Qualifiziertes Video-Coaching:
„So verhandeln Sie besser!“



**Nutzen Sie die Erkenntnisse des Trainings für
bessere Ergebnisse in den Jahresgesprächen**

Ablauf des Verhandlungstrainings in 4 Stufen

Stufe 1: Vorbereitung des Verhandlungstrainings

Die 6 wichtigsten Erfolgsfaktoren des Trainings im Überblick:

1. Sie trainieren das Jahresgespräch unter realen Bedingungen, Inhalten & Zielen
2. Sie erkennen rechtzeitig noch vorhandene Schwächen in Ihrer Argumentation & Präsentation
3. Sie stärken Ihre Verhandlungspositionen im Rollenspiel & im nachfolgenden Coaching
4. Sie führen eine Änderung in Ihrer Denkweise herbei: Bessere Ergebnisse sind möglich!
5. Sie verbessern Ihre interne Vorbereitung durch die Beratung & und Zusammenarbeit mit der TLMC im Vorfeld des Trainings
6. Sie erfahren, wie ein Einkäufer tickt & welche Ziele er verfolgt.



- **Festlegung der generellen Ziele**
- **Abstimmung der Inhalte & Formate:**
 - ✓ Strategische Kundenanalyse
 - ✓ Darstellung der Kundenziele
 - ✓ Auflistung möglicher Kundenforderungen
 - ✓ Planung des Verhandlungsverlaufs
- **Festlegung des Trainingsablaufs:**
 - ✓ Abstimmung der Verhandlungsstufen, die trainiert werden sollen
 - ✓ Festlegung des zeitlichen Rahmens insgesamt und je Verhandlungsstufe

Sie erhalten eine qualifizierte Vorbereitung für das Gelingen des Trainings!



Stufe 3: Verhandlungstraining – Ablauf nach vorheriger Abstimmung



- **Abstimmung der Rollen für die Verhandlung**
- **Kommunikation der eigenen Verhandlungsposition**
- **Unterbreitung des Eröffnungsangebots**
- **Abschluss der Verhandlung**

Sie trainieren das Jahresgespräch unter realen Bedingungen!

Ablauf des Verhandlungstrainings in 4 Stufen

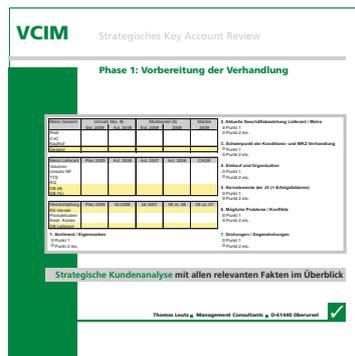
Stufe 2: Briefing des Einkäufers durch die TLMC GmbH



- Auswahl des Einkäufers, der am besten zum Auftraggeber passt
- Entwicklung einer individuellen Verhandlungsstrategie je Kunde
- Vorbereitung des Einkäufers auf das Verhandlungstraining:
 - ✓ Briefing über Ablauf, Inhalte und Ziele
 - ✓ Einübung der Verhandlung für das Training

Im Fokus des Trainings stehen folgende Ziele:

Ein perfektes Briefing sichert Ihren Trainingserfolg



1. Maximale Gegenleistung für Ihre Investments
2. Unterstützung & Stärkung Ihres Wachstums
3. Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens
4. Wiederherstellung des Gleichgewichtes zwischen Lieferant & Handel

Stufe 4: Analyse von Stärken & Schwächen im Video-Coaching



- Durchsicht und Bearbeitung des Videomaterials durch die TLMC
- Analyse von Stärken & Schwächen Ihrer Argumentation & Präsentation
- Formulierung von konkreten Empfehlungen: So verhandeln Sie besser!
- Coaching der Teilnehmer mit Video-Analyse:
 - ✓ Sie erkennen Schwächen in Ihrer Argumentation und Ihrer Präsentation
 - ✓ Sie nutzen die Erkenntnisse des Trainings gezielt für das Jahresgespräch

Sie erhalten konkrete Empfehlungen, um besser zu verhandeln!



Die Leistungen der TLMC im Überblick

- ✓ Qualifizierte Beratung im Vorfeld zur Vorbereitung des Trainings.
- ✓ Bereitstellung standardisierter Formate als wichtiger Bestandteil Ihrer Vorbereitung.
- ✓ Auswahl des Einkäufers, der am besten zu Ihrem Geschäft / Ihrer Branche passt.
- ✓ Briefing des Einkäufers inkl. Entwicklung einer geeigneten Verhandlungsstrategie.
- ✓ Koordination des Trainings.
- ✓ Coaching der Teilnehmer durch ein qualifiziertes Feed Back im Training.
- ✓ Analyse des Trainings im Nachgang, mit Auswertung des Video-Materials.
- ✓ Erstellung eines „Stärken & Schwächen-Profiles“ je Teilnehmer.
- ✓ Coaching der Teilnehmer anhand des Video-Materials, in einem zweiten Termin, unmittelbar nach dem Training.

Erfolgreich verhandeln ist machbar mit dem Verhandlungstraining der TLMC



Ja, bitte schicken Sie mir ein
unverbindliches Angebot für

- „Verhandlungstraining
Jahresgespräche“**
- 2-tägigen
Intensiv-Workshop
„Vorbereitung
Jahresgespräche“**



**TLMC Thomas Leutz
Management Consultants
GmbH**

Heinrich-Kappus-Weg 15
D-61440 Oberursel / Taunus
Telefon: 0 61 71 / 97 86 18
Telefax: 0 61 71 / 91 99 12
Mobil 01 79 / 110 54 72
E-Mail: leutz@tl-mc.net

Nutzen Sie die Erkenntnisse des Trainings für bessere Ergebnisse in den Jahresgesprächen

Name

Straße, Nr.

Vorname

Postfach

Position

PLZ, Ort

Firma

Telefon

Telefax

E-Mail

Thomas Leutz ■ Management Consultants ■ D-61440 Oberursel

