

# Einkäufer lernen aus der Trickkiste von Top-Verkäufern

<b>Termin und Ort</b>	12. + 13. März 2007 27. + 28. September 2007 im Hause NORTHWEST Berliner Straße 26 – 36 58135 Hagen 1. Tag: 10:00 – 18:00 Uhr 2. Tag: 08:30 – 14:00 Uhr
<b>Seminarinhalte</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Neue, alte, marktmächtige Lieferanten richtig anpacken</li><li>- Techniken und Taktiken erfahrener Profi-Verkäufer</li><li>- Einkaufsverträge erfolgreich zum Abschluss bringen</li><li>- Eigene Nachträge und Wünsche erfolgreich argumentieren</li><li>- Mit Einwandbehandlungen, Störungen und Konflikten souverän umgehen</li><li>- Unfaire Verhandlungsmethoden durchschauen</li><li>- Überzogene Forderungen abwehren</li><li>- Richtig handeln, wenn der Lieferant Sie übergeht</li><li>- Preisgespräche zu Ihrem Vorteil führen</li><li>- Nachforderungen Ihrer Lieferanten abwehren</li></ul>
<b>Ihr Nutzen</b>	Mit treffenden Argumenten in schwierigen Situationen überzeugen; Erkennen von Taktiken, Tricks und Kniffs für Ihren Einkaufserfolg
<b>Zielgruppe</b>	Profi-Einkäufer, Abteilungsleiter und Einkaufsleiter
<b>Seminargebühr</b>	EURO 549,- + MwSt.



## Ihr Referent

Bei Rolf Bielinski profitieren Sie von seiner 10jährigen Berufspraxis als Verkäufer und Manager in der Dienstleistungs- und Investitionsgüterindustrie. Besonders seine fundierten Praxiserfahrungen beim Auf- und Ausbau von Verkaufsstrukturen werden von seinen Kunden sehr geschätzt. Heute vermittelt er seine Erfahrung beim Martin Limbeck Trainings® Team.

Oftmals gehen Verhandlungen zu Gunsten von Top-Verkäufern aus, obwohl Einkäufer der Meinung sind, sie hätten sich dieses Mal durchgesetzt. Was zeichnet also Top-Verkäufer in der täglichen Verhandlung aus? Was macht den kleinen Unterschied eines erfolgreichen Verkäufers gegenüber dem des Einkäufers aus? Wo „packt“ er den Einkäufer, ohne dass dieser es bemerkt?

Diese Seminar bietet Einkäufern die Chance aus der „Trickkiste“ von Spitzenverkäufern zu lernen. Der Einkäufer bekommt die Kniffe und Tricks in der Vorgehensweise von Verkäufern trainiert, so

dass er sie kennt und das nächste Mal für seinen Einkaufserfolg nutzt.

In diesem Training werden für den Einkäufer die Zukunftswenigen gestellt, um noch erfolgreicher, verhandlungssicherer und kompetenter in Verhandlungen zu agieren.

Er gibt Ihnen Einsicht in die Schulungsmethoden des Verkaufs. Sie lernen als Einkäufer zu verstehen, wie der Verkäufer tickt, agiert und sich entsprechend in regelmäßigen Abständen im Verkaufstraining fit macht, um seine Vorteile aus den Verhandlungen zu ziehen. Nutzen Sie also die Möglichkeit aus der Verkaufspraxis für die Einkaufspraxis zu lernen.

# Fax-Anmeldung

## 0 23 31/4 61-73 49

### Seminar-Nr. 17

### Einkäufer lernen aus der Trickkiste von Top-Verkäufern

Bitte in Druckbuchstaben ausfüllen:

Firma \_\_\_\_\_

Straße \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Telefax \_\_\_\_\_

Mitglieds-Nr. \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_

Bitte nehmen Sie eine Reservierung für folgende Personen vor:

#### 1. Person

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

#### 2. Person

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

#### 3. Person

Funktion \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

#### Seminartermin:

12. + 13. März 2007
27. + 28. September 2007

**Bitte setzen Sie sich zwecks Hotelzimmer-Reservierung telefonisch mit mir in Verbindung.**

Hotелеmpfehlungen für Hagen und alle anderen Veranstaltungsorte erhalten Sie auf Anfrage oder unter [www.seminare.nordwest.com](http://www.seminare.nordwest.com)

Nutzen Sie dort auch die Möglichkeit der schnellen und komfortablen Online-Anmeldung.

Bitte berücksichtigen Sie einen Anmelde-schluss von 14 Tagen vor dem jeweiligen Veranstaltungstermin.

**Bewirtung und Arbeitsunterlagen-bereitstellung erfolgen durch die **NORDWEST Handel AG.****



NORDWEST Handel AG  
Berliner Straße 26-36  
D-58135 Hagen  
Ansprechpartnerin: Christine Köhler  
Tel.: +49 (0) 23 31/4 61-72 01  
E-Mail: [c.koehler@nordwest.com](mailto:c.koehler@nordwest.com)  
[www.seminare.nordwest.com](http://www.seminare.nordwest.com)