

ofraCar – Aufbauseminar „Preisverhandlungen“

Preiserhöhungen durchsetzen in der Rohstoff-Krise

Verhandlungs-Ansatz, Taktik und Kommunikation –
die offenen und versteckten Botschaften.



Einladung zum 1-tägigen Kompaktkurs
am

Donnerstag, 27. Oktober 2022

im

ADAC - Fahrsicherheitszentrum Nordbayern
ADAC-Nordbayern-Straße 1, 96132 Schlüsselfeld

ofraCar - Automobilnetzwerk e.V.
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10
Fax: 09 21 / 50 73 64 11
Email: info@ofracar.org
Internet: <http://www.ofracar.org>

Hintergrund

Die Rohstoffpreise und sonstige Kosten schießen durch die Decke und auf der andern Seite kürzen oder stoppen die OEMs und Tier1s die Abrufe von ihren Lieferanten – das ist aktuell die äußerst schwierige Situation für viele Autozulieferer. Und das zwingt zum schnellen Handeln in Form von Preiserhöhungen oder anderen Kompensations-Forderungen an die Konzern-Kunden. Doch die wehren ab und haben ihre Einkäufer auf die Forderungen der vielen Lieferanten vorbereitet. In dieser Situation hat man mit einem "Standard Ansatz" wie viele Andere ihn anwenden nur geringe Chancen.

Vor diesem Hintergrund kann der Gesprächs-Einstieg mit Rohstoff-Charts sogar eher kontraproduktiv wirken und geradezu einen Abwehr-Reflex auslösen. Vielmehr braucht es einen individuellen Ansatz, mit dem man seinen Verhandlungs-Partner auf die Erläuterung der Forderung vorbereitet und für eine gemeinsame Lösungs-Findung gewinnt. Dabei sollten konventionelle wie auch unkonventionelle Wege einbezogen werden, die die Vorgaben, "Tabus" und die Zwänge auf der Einkäuferseite mit berücksichtigen.

Schon mit der Planung der Forderungen ist die Kommunikations-Psychologie ein zentraler Baustein für die situationsbewusste Positionierung und den Auftritt auf Augenhöhe. Denn der Verzicht auf Widerspruch und das Übergehen haltloser Behauptungen („Der Liefervertrag gilt“) stehen am Beginn einer nur schwer aufzuhaltenden Abwärtsspirale in der Verhandlung. Vielmehr bedarf es frühzeitiger "Stopp Signale" verknüpft mit verschiedenen Lösungs-Vorschlägen. Je nach Situation braucht es eine andere Dosierung des Widerspruchs weich, mittel oder in voller Härte (mit juristischer Klarheit). Entsprechende Übungen helfen den Teilnehmenden, ihr Repertoire zu erweitern und mit Mut und Entschlusskraft einzusetzen.

Inhalte & Agenda

Das Seminar enthält Vortrag und Diskussion zur Entwicklung eines Leitfadens für Preiserhöhungs-Forderungen in der aktuell schwierigen Lage der Autozulieferer-Branche. Daran schließen sich Schritt für Schritt praxisbezogene Übungen der Teilnehmenden an:

- Kick off" - Das Spiel beginnt: Das Fieber Messen, das Passiv-Aggressive und die Reflexion der bisherigen Botschaften
- Der Abstieg in die Unter-Position und die Erschwernisse dadurch: Historie der Verhandlungen und die etablierte Schiefelage
- Das Dilemma der Angst, seine Folgen und der Ausweg: Die Psychologie der Angst und der automatischen Reaktions Muster
- Schmalspur-Ansatz versus Breitband-Ansatz: Die eingebaute Flexibilität beim Vorbringen der Forderungen
- Raus aus der Ohnmacht mit Worten und Taten zurück in die Offensive: Die Lehren aus "Ultimo" - Formulierungen senden Botschaften
- Passende Formulierungen senden wirkungsvolle Botschaften: Mehrstufige Übung in Gruppenarbeit
- Die klare Ansage und die klare Botschaft bringen das Ende der Spielchen: Die Top 3 auf der kommunikativen Ebene und die Story fürs Gremium
- Struktur und Verlauf eines Gesprächs mit Kontroversen: Mehrstufige Übung in Gruppenarbeit
- Abschluss-Diskussion, Feedback-Runde und Zusammenfassung

Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Teilnehmer des Basisseminars „Preisverhandlungen“. Angesprochen sind v.a. KAM, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU.

Trainer

Das Seminar wird von Dipl.-Kfm. Andreas Fein und Dipl.-Psych. Elke Woertche geleitet. Herr Fein ist Strategieberater & Trainer für Autozulieferer mit Projekterfahrung in Europa, Nordamerika und China. Frau Woertche ist Spezialistin für Kommunikations-Psychologie.

Seminartermin und -ort

Donnerstag, 27. Oktober 2022, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

**ADAC-Fahrsicherheitszentrum Nordbayern,
ADAC-Nordbayern-Straße 1, 96132 Schlüsselfeld** (www.fahrerlebnis-bayern.de)

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister; ofraCar – Automobilnetzwerk e.V., Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth
Tel.: 0921 / 507 36 410, christian.meister@ofracar.org

Investition

Beitrag pro Person:

- 395,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 495,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

Wichtige Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Teilnahme setzt den Besuch des Basisseminars „Preisverhandlungen“ voraus.
- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. ofraCar-Mitgliedsunternehmen werden bevorzugt.
- Bei Absage eines Teilnehmers ist eine kostenlose Stornierung bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines Vertreters ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der Seminartermin aus Gründen, die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. gesetzliche Restriktionen im Rahmen der Corona-Pandemie, kurzfristige Erkrankung des Referenten), verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.
- **Anmeldeschluss ist Montag, der 17. Oktober 2022.**

ANMELDUNG

ofraCar - Seminar „Preisverhandlungen“ (Psychologie)

am 27. Oktober 2022

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle
per Fax an Nr.: 09 21 / 50 73 6-411 oder per E-Mail an info@ofracar.org

Firma:

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners):

Funktion im Unternehmen:

PF/Straße:

PLZ/Ort:

Tel.:

E-Mail:

Bestell-Nr. (falls erforderlich):

Datum, Unterschrift.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten einzeln auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegeben Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	Nachname	Vorname	E-Mail-Adresse

Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 18.10.2022!