

# ofraCar – Aufbauseminar „Preisverhandlungen“

## Psychologie bei Preisverhandlungen unter Druck

Analysen und Instrumente, wie man sich in aggressiven Verhandlungen bei ungleichen Machtverhältnissen erfolgreich behaupten kann.



Einladung zum 1-tägigen Kompaktkurs  
am

**Donnerstag, 23. Mai 2019**

bei der

Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
Untersteinach 15, 96154 Burgwindheim

---

**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](mailto:info@ofracar.org)  
Internet: <http://www.ofracar.org>

## Hintergrund

Viele Preisverhandlungen mit Großkunden unterliegen heute einer eigenen Dramaturgie. Machtvolle, oft aggressive Verhandlungsgegner wollen ihre Preisvorgaben mit aller Kraft durchsetzen. Sie fallen einem wiederholt ins Wort oder schwächen ihr Gegenüber mit gezielten Vorwürfen. Dem Betroffenen fällt es dann immer schwerer, die eigene Position zu vertreten und die eigenen Argumente noch wirkungsvoll vorzubringen.

Unter solchen Umständen ist eine erfolgreiche Verhandlungsführung nicht nur eine Frage der Strategie – die braucht es auf jeden Fall – sondern ebenso der Psychologie und Dramaturgie. Was soll man tun, wenn die Sach-Argumente gar keinen Raum bekommen und der Verhandlungspartner ein Ultimatum stellt? Oder das Gespräch ganz bewusst in Provokation und Eskalation geführt wird?

Ein entsprechendes psychologisches Rüstzeug eröffnet den Teilnehmern die Möglichkeit, sich in solchen Verhandlungen auch unter Druck behaupten zu können und das Gespräch auf die Sach-Ebene zurück zu bringen.

## Inhalte & Agenda

Die dafür erforderlichen Kompetenzen werden im Seminar durch zwei Trainer fachlich kompetent vermittelt und anhand von Fallstudien veranschaulicht. Inhalte sind u.a.

- Kommunikation auf Augenhöhe:  
Einleitung mit einem typischen Fall aus der Praxis
- Die Grundlagen und die "Mechanik" der Kommunikation:  
Fünf Grund-Annahmen der Kommunikation, die vier Ebenen der Botschaft
- Manipulationen und Regelverstöße als Mittel zum Zweck:  
Die Diktatur der Störungen und die unbewusste Akzeptanz der Diktatur
- 3 Bausteine als Weg zurück in ein Sach-Gespräch:  
Mit Stopp-Signalen und Kooperations-Angeboten zurück auf die sachliche Gesprächs-Ebene
- Dramaturgie und Zeitmanagement bei Verhandlungen:  
Dramaturgie und "Fieberkurve" des Verhandlungsverlaufs, Agenda, Zeitmanagement und Rollenverteilung
- Leitfaden zum Aufbau des eigenen Verhandlungs-Repertoires:  
Überprüfen und Ergänzen der eigenen Techniken bei Verhandlungen.  
Der Weg zum individuellen Verhandlungs-Stil
- Zusammenfassung, Resümee und Hinweise zur Umsetzung in der Praxis

Mittels praktischer Fallstudien in Gruppenarbeiten wird der Seminarvortrag aufgelockert und einzelne Vorgehensweisen/Gesprächssituationen eingeübt.

## Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an alle interessierten Teilnehmer des vorausgegangenen Basis-seminars „Preisverhandlungen“, die ihre bereits erworbenen Kenntnisse weiter vertiefen möchten. Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU.

## Trainer

Das Seminar wird von Diplom-Kauffmann Hans-Andreas Fein und Diplom-Psychologin Elke Woertche geleitet. Herr Fein ist seit über 28 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer sowie Herausgeber einer Studie zu den Preissenkungs-Forderungen der OEMs an ihre Zulieferer. Frau Woertche verfügt über mehr als 20 Jahre Berufserfahrung mit eigener Praxis und als rechtspsychologische Gutachterin.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Donnerstag, 23. Mai 2019**, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort & Gastgeber

**Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co. KG, Untersteinach 15, 96154 Burgwindheim**

Stettler ist ein kunststoffverarbeitendes, mittelständisches Tochter-Unternehmen der GIRA Unternehmensgruppe. Gefertigt werden technische Kunststoffteile für die Automobil-, und Elektroindustrie, sowie für den Maschinenbau.

## Ansprechpartner & Kontakt

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

## Investition

### Beitrag pro Person:

- 345,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 450,00 € (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 am Seminar setzt einen vorherigen Besuch und die Kenntnisse des Basisseminars „Preisverhandlungen“ voraus.
- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt behandelt.
- 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 geplante Seminartermin aus Gründen, die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten), verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.
- **Anmeldeschluss ist Montag, der 6. Mai 2019**

# ANMELDUNG

## *ofraCar - Seminar „Preisverhandlungen“*

am 23. Mai 2019

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](mailto:info@ofracar.org)

Firma: .....

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners): .....

Funktion im Unternehmen: .....

PF/Straße: .....

PLZ/Ort: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-Mail: .....

**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, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse einzeln auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegeben Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.

Mit der Anmeldung zur Veranstaltung 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 06.05.19!**