

ofraCar – Seminar

„Geht’s auch online?“

Preisverhandlungen mit Konzern-Einkäufern in Zeiten von Video- und Telefonkonferenzen



Ausschreibung zum 1- tägigen Online - Kurs
am

Mittwoch, 27. Januar 2021 von 13.00 – 17.00 Uhr (Teil 1)

und

Donnerstag, 28. Januar 2021 von 8.30 – 12.30 Uhr (Teil 2)

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 neuen Regeln während der Pandemie haben die Welt verändert, und das gilt auch für die Besprechungen und Verhandlungen zwischen Verkäufern und Projektleitern der Autozulieferer mit "ihren" Einkäufern bei den OEMs und Tier1s.

Durch die Kontaktbeschränkungen und die Home-Office-Welle finden viele Besprechungen nur noch am Telefon oder per Video-Konferenz statt. Doch am "elektronischen Fenster" ist das Instrumentarium der Kommunikation wesentlich kleiner als beim persönlichen Austausch in einem Besprechungsraum. Es ist wie "Kaltstart", ohne großen Small Talk wie sonst auf dem Weg in den Besprechungsraum und beim Zurückbringen an die Pforte, die Kommunikation ist meist kürzer und trockener und ein flacher Bildschirm bildet das ganze Ambiente. Präsenz und Konzentration sind "gedeckelt" und es scheint, als ob die Zeit viel schneller abläuft. Gestik, Mimik und die Atmosphäre des Austausches spielen nur noch marginale Rollen. Übrig bleibt die eigene Stimme und das "Bildschirm teilen" einiger Folien als die entscheidenden Instrumente.

Umso mehr gilt es, diese zu nutzen und auf die digitale Situation zuzuschneiden. Die mentale Einstellung ist ebenso wichtig wie der Fahrplan mit Zeitmanagement und Dramaturgie. Mehr noch als im vis-à-vis müssen die Folien mehr in einen Dialog führen als nur Informationen zeigen. Und auch für den "Worst Case" sollten Hilfsmittel im Werkzeugkoffer vorbereitet sein.

Diese und andere Aspekte rund um Online-Verhandlungen sind Teil dieses Seminars - natürlich in Form eines e-Trainings am Bildschirm.

Inhalte & Agenda

Behandelt werden im Seminar u.a.

1. Tag

- Begrüßung, Vorstellungsrunde, Erwartungen der Teilnehmer:
Aufnehmen von konkreten Fragen und aktuellen Herausforderungen der Teilnehmer
- Online verhandeln - was ist anders als live zu verhandeln?
Systemvergleich, Analyse von Situation und Umfeld
- Die kleinere "Toolbox" am Bildschirm:
Vorlauf, 2D Ambiente, Stimme, „Magneteten"
- Die Basics des „Lopez Systems":
Die Bausteine für eine erfolgreiche Verhandlung
- Druck und Manipulation als Strategie:
Sach und Beziehungs Ebene, Diktatur der Störungen
- Zwischen-Fazit und Hausaufgaben

2. Tag

- Fresh up , Besprechung der Hausaufgaben:
ggf. Fragen und Vertiefung der Inhalte vom Vortag
- Die „Worts Cases“ online?
Der Erste-Hilfe-Koffer für den Spontan-Exit und andere Extrem-Situationen

- Online Verhandlungen Fahrplan & Toolbox:
Vorbereitung, Besprechung und Nachbereitung
- Praxis-Übungen in Einzel- und Gruppenarbeit:
Besprechung der Ergebnisse und Erlebnisse
- Zusammenfassung, Fazit und Schlussbemerkungen

Zielgruppe

Angesprochen sind v.a. Vertriebsmitarbeiter, Key Account-Betreuer und Führungskräfte, die mit Kunden verhandeln – speziell mit Konzern Einkäufern und Projektleitern.

Trainer

Das Seminar wird von Diplom-Kauffmann Hans-Andreas Fein und Diplom-Psychologin Elke Woertche geleitet. Herr Fein ist seit über 30 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer mit Projekterfahrung in Deutschland, Europa, Nordamerika und China. Frau Woertche verfügt über mehr als 30 Jahre Berufserfahrung mit eigener Praxis und als Beraterin, Coach und Gutachterin.

Seminartermin & -dauer

Mittwoch, 27. Januar 2021 von 13.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Donnerstag, 28. Januar 2021 von 8.30 Uhr bis 12.30 Uhr

Veranstaltungsform

Die Veranstaltung findet als Online-Seminar statt. Teilnehmer benötigen eine stabile Internet-Verbindung, eine Webcam sowie Lautsprecher und Mikrofon. Die Zugangsdaten zum virtuellen Seminarraum und weitere technische Hinweise erhalten die Teilnehmer nach Anmeldung. Für Fragen stehen wir jederzeit gerne zur Verfügung.

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:

- 345,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 465,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- Arbeitsmaterialien (in digitaler Form)
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme

Wichtige Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- 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 einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers 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 Donnerstag, der 21. Januar 2021**

ANMELDUNG

ofraCar - Seminar „Geht´s auch online? - online Verhandeln“

am 27. und 28. Januar 2021

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, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegebene 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 22.01.2021!