

# ofraCar – Aufbauseminar „Preisverhandlungen“

## Taktik und Methodik

Maßnahmen, wie man sich als Zulieferer gegen Cost Break Down und andere Torturen erfolgreich behaupten kann



Einladung zum 1-tägigen Kompaktkurs

am

**Dienstag, 14. Juli 2020**

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

## Hintergrund

Die Zielsetzung vieler Konzern-Einkäufer heute ist es, möglichst die gesamte Marge der Zulieferer-Kalkulation – oder zumindest den größten Teil davon – in den Auftragsverhandlungen abzuschöpfen (Win-Lose). Das stellt viele Verkäufer, die vom kooperativen Verhandeln nach dem Win-Win-Ansatz geprägt sind, vor ungewohnte Herausforderungen. Sie erleben, dass ihre Argumentation mit „guter Technik“ und „hoher Produktqualität“ nicht mehr greift. Es geht anscheinend nur noch um den niedrigsten Preis, die Einkäufer verhalten sich nicht als Partner, sondern als Verhandlungsgegner.

Die von den Einkäufern eingesetzten Mittel reichen von drastischen Droh-Szenarien bis hin zu Analyse-Methoden, die Preise der Zulieferer bis auf den letzten Cent auseinander nehmen. In jüngster Zeit stehen drei Methoden ganz besonders im Vordergrund: der sog. Cost-Break Down, der selbst die kleinsten Kosten-Positionen der Zulieferer-Kalkulation in Frage stellt, und die taktischen Geschwister e-Auktionen und Door-to-Door-Verhandlungen, welche den Zulieferer unter maximalen Wettbewerbs- und Reaktionsdruck setzen.

Was hat es mit diesen Methoden auf sich, wo liegen die Schwachpunkte der Einkäufer-Taktiken, und wie kann man sich als Zulieferer in Verhandlungen am besten behaupten?

## Inhalte & Agenda

In diesem Seminar geht es um die Taktik und Methodik – das Wie, das Wann, und die richtige Art, um Ausweichmanöver und die eigenen konstruktiven Vorschläge in die Verhandlungen einzubringen. Thematisiert werden u.a.

- Einführung und Vorgeschichte:  
Die "Lopez-Philosophie" und die Entwicklung von "Win-Win" zu "Win-Lose".  
System des modernen Einkaufs und die Welten vor und hinter der Bühne bei Preis-Verhandlungen
- Die Aufgabe des Einkäufers und seine Toolbox:  
Sicht des Einkäufers: der Preis muss reduziert werden, aber wie ist das durchsetzbar?  
12 typische Einkäufer-Tools: Zweit-Angebote, Ziel-Preise, Über-Mengen, usw.
- Der Taktik-Baukasten des Verkäufers: die Tools und das Was und das Wann:  
Schauspiel der Drohungen & das Lesen der versteckten Signale: Fake oder Real?  
Tools & Methoden entlang des Verhandlungs-Prozesses - Spiel mit Gas und Bremse
- Cost Break Down, e-Auktion und Parallel-Verhandlung:  
Verhandlungen zu Cost Break Down und Referenzkalkulationen  
e-Auktionen und Parallelverhandlung mit mehreren Lieferanten
- Die Wende und der Weg zur Verhandlungs-Lösung:  
Der Dreh für die Wende und wie man die Gegenseite mitnimmt  
Package aus Zugeständnissen & Gegenleistungen; "Story" zum Verkaufen des Erfolgs
- Zusammenfassung und Fazit

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

## Zielgruppe

Dieses Aufbau-Seminar setzt die Kenntnisse des Basisseminars „Preisverhandlungen“ voraus. Angesprochen sind v.a. Key Account Manager, Vertriebs- und Projektleiter sowie Geschäftsführer von KMU, die ihre taktischen und methodischen Kompetenzen in Preisverhandlungen mit Kunden überprüfen und optimieren möchten.

## Trainer

Das Seminar wird von Dipl. Kfm. Hans-Andreas Fein geleitet. Herr Fein ist seit über 28 Jahren Strategieberater & Trainer für Autozulieferer/Maschinenbauer sowie Herausgeber einer Studie zu den Preissenkungs-Forderungen der Automobilhersteller an ihre Zulieferer.

## Seminartermin & -dauer

**Termin: Dienstag, 14. Juli 2020**, von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

## Veranstaltungsort

**ADAC-Fahrsicherheitszentrum Nordbayern,  
ADAC-Nordbayern-Straße 1, 96132 Schlüsselfeld** ([www.fahrerlebnis-bayern.de](http://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](mailto:christian.meister@ofracar.org)

## Investition

### Beitrag pro Person:

- 320,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 425,00 € (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 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 Freitag, der 3. Juli 2020.**

# ANMELDUNG

**ofraCar - Aufbauseminar „Preisverhandlungen“ (Taktik und Methoden)**

am 14. Juli 2020

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.: .....

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 03.07.2020!**