

An alle Mitglieder und
Interessenten

Margrit Wenzlaff
Eurotec-Ring 15
47445 Moers

Tel.: +49 2841 99 89 30
email: margrit.wenzlaff@bme-regionen.de

Bankverbindung:
Postbank AG, Berlin,
BLZ 100 100 10, Kto. 570 590 106

7. Mai 2020

BME –Veranstaltung Region Duisburg / westl. Ruhrgebiet am 19.05.2020 – Einkaufsmanagement
Thema: „Moderne Verhandlungsmethoden“

«Briefanrede»

Verhandeln - überzeugend – souverän – ergebnisorientiert

Verhandlungsführung ist eine der meist unterschätzten Tätigkeiten im täglichen Business, egal ob im Einkauf oder Verkauf. Doch in kaum einer anderen geschäftlichen Situation kann man in kurzer Zeit so viel gewinnen oder auch verlieren wie in einer Verhandlung. Denn eine Verhandlung ist kein Lotteriespiel, der Verhandlungserfolg kein zufällig eingetretenes Ereignis.

Professionelle Verhandlungsführung ist für EinkäuferInnen, Führungskräfte und alle Menschen, die täglich verhandeln müssen, eine zwingende Notwendigkeit. Sie entscheidet über die Höhe ihres Erfolgs. So wie ein guter Schachspieler, muss ein guter Verhandler die richtigen Strategien und Techniken kennen und sie täglich in Verhandlungen ein- und umsetzen.

In diesem Vortrag des Profi-Verhandlungstrainers Peter Troczynski

- ...lernen Sie das Phasenmanagement in Verhandlungen kennen und wie Sie die Verhandlung von der Eröffnung bis zur Einigung steuern
- ...erfahren Sie, was Sie vor der Verhandlung klären sollten und vom FBI für eine exzellente Verhandlungsvorbereitung lernen können und welche Elemente für ein Profiling und Analyse des Gegenübers wichtig sind
- ... lernen Sie ausgezeichnete und bewährte Verhandlungstechniken, Strategien und Taktiken für eine souveräne und erfolgreiche Verhandlungsführung kennen
- ...erkennen Sie, dass WIN WIN aufgrund unterschiedlicher Motive und Triebkräfte der Verhandlungspartner auch nur eine Option ist
- ... erkennen und lernen Sie, wie wichtig klare Ziele, von „must to have“ bis „nice to have“, sind und weshalb Sie mit 10 Forderungen in eine Verhandlung gehen sollten
- ...lernen Sie Fallen, Tricks, Finessen, Provokationen, Manöver und erfolgreiche Gegenstrategien kennen.

Aufgrund der aktuellen Situation wird der Referent besonders auf telefonische Verhandlungen eingehen.

Aus gegebenem Anlass findet unsere Veranstaltung diesmal am **Dienstag, dem 19.05.2020** um 17:00 Uhr **virtuell** statt. Wir nutzen hierfür ein Online-Video-Konferenztool, so dass wir trotz Kontaktbeschränkungen unsere Veranstaltung anbieten können. Bitte melden Sie sich wie gewohnt bis spätestens zum 15.05.2020 direkt über das BME-Portal <https://duisburg.bme.de> oder per Rückmail margrit.wenzlaff@bme-regionen.de an. Wir nutzen Ihre Anmelde-E-Mail Adresse, um Ihnen eine separate E-Mail Einladung zu unserer Veranstaltung zu senden. In dieser Mail finden Sie dann die Zugangsdaten zu unserer Veranstaltung. Wir planen den Versand am Montag, dem 18.05.2020.

Wir freuen uns sehr, Sie zahlreich **und virtuell** begrüßen zu dürfen.

Ihr

Klemens Grütters
BME Region Duisburg – westl. Ruhrgebiet (DUI)

TERMIN VORANKÜNDIGUNG:
am 23.06.2020 – Strategien im Einkauf

Vorstandsmitglieder:

Thomas Roye
Oxea Holding GmbH
Tel.: 02173-9993 3143
Mobil: 0172-2626319
thomas.roye@oxea-chemicals.com

Thomas Koida
EcoClean GmbH
Tel.: 02472-83-325
Mobil: 0171-7687221
thomas.koida@ecoclean-group.net

Ralf Kahnert
Mobil: 0152-31062644
BLG Logistics Group
ralf.kahnert@blg.de

Klemens Grütters
Haus Freudenberg GmbH
Tel.: 02821 742-225
Mobil: 0162-2337085
k.gruetters@haus-freudenberg-gmbh.de