

Inhalte der Matthias Grossmann Online Academy

Jedes Modul hat folgenden Aufbau: Im ersten Schritt sehen Sie Videos, in denen Matthias Grossmann aus der Praxis vermittelt. Danach können Sie die Erkenntnisse im Workbook nachlesen. Im nächsten Schritt lösen Sie diverse Aufgaben. Zum Abschluss eines jeden Moduls erfolgt ein Test.

Ein Modul = eine Woche Bearbeitungszeit

Modul 1: Erfolg beginnt im Kopf!

- Wie ist Ihre Einstellung? Ihr Mind-Set?
- Was denken Sie über schwierige Lieferanten?
- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Von Hochleistungssportlern lernen
- Wie Sie Maverick-Buying vermeiden

Modul 2: Fachliche Vorbereitung, Teil 1

- Daten zum Lieferanten (Checkliste)
- ABC-Analyse & Kennzahlenauswertung der Produkte
- Materialgruppen-Management
- Rahmenvertrag, Mengenkontrakt, Konsignationslager
- Beschaffungsmarktsituation & Lieferantenrecherche

Modul 3: Fachliche Vorbereitung, Teil 2

- Cost-Break-Down & Nachkalkulation
- Quellen für Kostenentwicklungen
- Lieferantenbewertung
- Wie Sie die Absatzmarktsituation nutzen
- Verhandlungspartner & Organisation der Verhandlung

Modul 4: Die Schritte der Zielerreichung

- Kriterien eines Ziels: SMART-Formel
- Das Gesetz der Resonanz: Denken Sie wie HÄGAR!
- Maximalziel & Minimalziel
- Muster eines Abwehrens mit Gegenforderung
- Der Preisvergleich – die Kunst des Rosinenpickens

Inhalte der Matthias Grossmann Online Academy

Modul 5: Argumentation & Analytisches Zuhören

- Argumente entwickeln, mit denen Sie den Verkäufer überzeugen!
- Einwandbehandlung & Gegenargumentation
- Die hohe Bedeutung des analytischen Zuhörens!
- Zeigen Sie Nutzen auf!
- Geduld und Beharrlichkeit aufbauen

Modul 6: Fragetechniken

- Wer fragt, der führt die Verhandlung!
- Das META-Modell (NLP)
- Positive und negative Implikation
- Suggestivfrage, Ja-Fragen-Straße
- Rhetorische Fragen, Alternativfrage, etc.

Modul 7: Strategie & (teuflische) Taktiken

- Definition: Ziel – Strategie – Taktik
- Beispiel einer Makrostrategie
- Beispiel einer Zermürbungsstrategie
- Verkäufertricks entlarven
- Good Guy – Bad Guy, Ablenken, Rückzieher, etc.

Modul 8: Verhandlungstechnik & Rollenspiel

- Verhandlungstechniken vertiefen
- **Highlight: Auswertung einer Live-Verhandlung**
- Zielklarheit, starke Argumente, Fragen
- Analytisches Zuhören, Auf den Punkt kommen
- Anwendung von Taktiken

Inhalte der Matthias Grossmann Online Academy

Modul 9: Abhängigkeiten & Monopolsituationen

- Ursachen von Abhängigkeiten
- Strategische Lösungen, die Sie kennen müssen!
- Einbezug des Fachbereichs
- KVP-Workshop mit Lieferanten
- Einkaufskooperationen

Modul 10: Was tun, wenn die Verhandlung hängt?

- Positionskampf & Motivforschung
- Ich-Botschaft erfolgreich anwenden
- Gehen Sie auf die ZOPA-Ebene!
- Negativ-Positiv-Szenario
- Tit for Tat

Modul 11: Mentale Vorbereitung auf die Verhandlung

- Was können Sie tun, um mehr Selbstsicherheit aufzubauen?
- Die Anker-Technik (NLP)
- Wie Sie Ihre Ziele visualisieren
- Blockaden und negative Gefühle auflösen
- Die Boxerregel

Modul 12: Körpersprache & Abschluss

- Tipps für die Beobachtung der Körpersprache
- Einig praxisnahe Deutungen der Körpersprache
- Wie Sie Ihre eigene Körpersprache optimieren
- Unterschied Telefonverhandlung zu Face2Face
- Abschlussphase & Nachbereitung der Verhandlung