

Verhandeln im Kunststoffeinkauf – Marktkenntnisse gezielt einsetzen

SEMINARINFO

- Seminarziel:** In diesem Seminar werden Strategien und Taktiken entwickelt, um im volatilen Marktumfeld zukünftig noch besser bestehen zu können. Sie lernen, Verhandlungen mit Ihren Kunststofflieferanten strategisch vorzubereiten, indem Sie Kenntnisse über Märkte, Kapazitätsentwicklungen, Preistendenzen und die Wertschöpfungskette gezielt in Ihre Überlegungen einbeziehen. Darüber hinaus üben Sie anhand von Beispielen die Umsetzung der Argumente in der Verhandlung.
- Zielgruppe:** Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management.
- Methodik:** Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Übungen
- Referent:** Dimitrios Koranis

2

VERHANDLUNGSFÜHRUNG

SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf

- Bedeutung, Kriterien und Schwerpunkte von Verhandlungen
- Einkaufsverhandlungen mit gängigen Analyseinstrumenten (z.B. Portfolio, SWOT) vorbereiten
- Informationsvorsprung durch handfeste Quellen
- Die richtige Einschätzung des Verhandlungspartners

Verhandlungsvorbereitung: Rohstoffmarkt – Merkmale und Besonderheiten

- Rohstoffmärkte
- Ölmarkt – Das schwarze Gold
- Schiefergas und seine Auswirkungen im Kunststoffmarkt

Verhandlungsvorbereitung: Technologie – Herstellprozesse und Wertschöpfungsketten

- Grundmodell der Chemie- und Kunststoff-Industrie
- Vom Rohöl zu den Primärchemikalien
- Von den Primärchemikalien zu den wesentlichen Zwischenprodukten
- Beispiele von Wertschöpfungsketten
- Entmachtung des Ölpreises

Verhandlungsvorbereitung: Markt für Standard-Thermoplaste

- Anwendungen
- Wettbewerb
- Kapazitäten
- Preise, Preisentwicklungen interpretieren
- Trends

Verhandlungsvorbereitung: Markt für Technische Thermoplaste

- Anwendungen
- Wettbewerb
- Kapazitäten
- Preise, Preisentwicklungen interpretieren
- Trends

Die richtige Strategie und Taktik bei Verhandlungen mit Kunststofflieferanten

- Verhandlungsstrategien entwickeln und umsetzen
- Marktentwicklungen (Kapazitäten, Technologie) für die Preisverhandlung nutzen
- Argumentationsketten vorbereiten und Gegenargumente parieren
- Zielgerichtete Kommunikation: Missverständnisse und Konflikte vermeiden
- Der Einkäufer als Verkäufer
- Den richtigen Gesprächseinstieg wählen
- Verhandlungsabschluss: Ziele und Formulierungen

Praxis, Praxis, Praxis: Verhandeln mit Kunststofflieferanten

Anhand eines konkreten Beispiels üben Sie die wesentlichen Aspekte des Verhandeln beim Kunststoffeinkauf und setzen die Methoden, Instrumente und Informationen gezielt ein.

→ [Praxisorientierte Rollenübungen mit Feedback](#)

In Kooperation mit:



SEMINARDATEN

KIK-VER

Termine:

12. – 13.09.2017	Nürnberg:	Novotel Nürnberg am Messezentrum	351709040
05. – 06.12.2017	Frankfurt:	H+ Hotel Bad Soden	351712024
12. – 13.04.2018	Leipzig:	The Westin Leipzig	351804039

Dauer:

1. Tag:	09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag:	08.30 – 16.30 Uhr

Preis:

1.495,- € zzgl. MwSt.

BME Akademie GmbH · Bolongarostraße 82 · 65929 Frankfurt am Main



Ich melde mich wie folgt an:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel:

Veranstaltungs-Nr.:

Ort: Datum:

Teilnehmer 1:

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

-10 %
gleiches Seminar
gleicher Termin
gleichzeitige Buchung

Teilnehmer 2:

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax

E-Mail

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar. In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vorsehen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- € zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab 99,- € zu Ihrer Veranstaltung!
Alle Informationen erhalten Sie unter www.bme.de/bahn