



Ingenieure im Vertrieb

003

2 - tägig

**NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-Seminar
mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.**

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung !**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Viele Ingenieure arbeiten u.a. dort, wo nicht nur höchst spezielles technisches, sondern auch betriebswirtschaftliches und kommunikatives Know-how zwingend erforderlich sind. Besonders die Abteilungen Vertrieb und Einkauf mit ihren sensiblen Schnittstellen zu Entwicklung, Konstruktion und Produktion sind hier zu nennen. Der reizvolle Spagat dieser Veranstaltung besteht darin, wichtige Einblicke in die Arbeits- / Vorgehensweise beider "Seiten" (Lieferanten / Kunden bzw. Kunden / Lieferanten) zu gewähren. Dies schafft eine bessere Gesprächsebene für anstehende Verhandlungen. Dafür erhalten Sie u.a. eine praxisbewährte Argumentationscheckliste, die Sie um individuelle Fragestellungen erweitern können. "Ingenieure im Vertrieb" - das seit vielen Jahren bewährte Seminarkonzept und aus der Praxis entwickelte Arbeitsunterlagen bringen Ihnen direkt umsetzbaren Nutzen. [Beste Referenzen - u.a. Haufe Akademie, TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V.](#)

Teilnehmerkreis

- * Ingenieure und Techniker, die sich neben ihrem technischen Wissen fundierte betriebswirtschaftliche und kommunikative Zusatzkenntnisse für anstehende Verhandlungen mit Kunden aneignen möchten.
- * Technisch Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und in der Lage sein wollen, sich z.B. in die (Kalkulations-) Denkweise ihres „Gegenübers“ hineinzusetzen.

Referenten

Dipl. Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie eignen sich das Know-how anhand praktischer Fallstudien an.
- * Mit dem erworbenen Wissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich z.B. in die Kostenstruktur Ihres Gesprächspartners hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- * Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb. Anschaulich werden Ihnen abteilungsspezifische Zusammenhänge aufgezeigt.
- * Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Einkäufer / Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne zu gestalten.
- * Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Kostentransparenz – wie kalkuliert die Einkaufs- / Vertriebsseite?

Strategische Kalkulationslösungen

- * Zuschlagskalkulation,
- * Prozesskostenkalkulation,
- * Zielkostenkalkulation (Target Costing), Cost Break Down,
- * Total Cost of Ownership (TCO, TOCO),

Operative Kalkulationslösungen

- * Kalkulation mit Deckungsbeiträgen,
- * Break-Even-Analytik, Outsourcing, Auslastung, Einsatzprämissen.

Einkaufsrelevantes Hintergrundwissen

Möglichkeiten der Erfassung der Kostenstruktur des Lieferanten

- * Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits / Auditfragebögen,
- * Transparenz durch Kennzahlen (Verbandszahlen, Statistische Ämter ...).

Verfahren zur Sicherstellung der Lieferfähigkeit

- * Gängige Verfahren zur Bestands- und Lieferversorgung,
- * Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo,
- * Kanban - / Just in time - Versorgung.

Vertriebsspezifisches Fachwissen

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten,
- * Spezielle Vertriebskennzahlen,
- * Break-Even-Point im Vertrieb.

Verhandlungsargumentation in Einkauf und Vertrieb

- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um z.B. Preiserhöhungen abzuwehren bzw. durchzusetzen.
- * Einsatz von Fragetechniken.
- * Bewältigung von Konfliktsituationen ...
- * Verhandlungstechniken.
- * Einwände bzw. -ausreden meistern ...

Aufbau einer Verhandlungstabelle

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Ingenieure im Vertrieb)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung :

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	24.02.22	25.02.22
	Frankfurt	975,- (+)	05.04.22	06.04.22
	Leipzig	975,- (+)	14.07.22	15.07.22
	Köln	975,- (+)	08.09.22	09.09.22
	Stuttgart	975,- (+)	15.11.22	16.11.22

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder: Durchführung als **Online-Veranstaltung / Web-Seminar**

Oder: Durchführung als

Einzelteilnehmer-Veranstaltung

nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,
- hoher Wissenstransfer !

€ 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

Anmeldung

mgr@stiemer.com
Telefax:
+49 -
(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Lange Furche 6, D - 72072 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270 **
Email: mgr@stiemer.com **



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das

- Online-Seminar / Webinar* (** Bitte Terminvereinbarung)
- Offene Seminar* (* Nichtzutreffendes bitte streichen !)
- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen)*:

Ingenieure im Vertrieb

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine
Inhouse-Veranstaltung)

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1.

Straße/Postfach

2.

PLZ/Ort

3.

Tel.:

Fax:

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email:

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen, einsehbar unter www.stiemer.com, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF