

## **ALLGEMEINE HINWEISE**

### **2. + 3. März 2021 | Parkhotel Hirschwang**

Trautenberg-Straße 1 | 2651 Reichenau an der Rax | +43 2666 58110 0

<http://seminarparkhotel.at> | [office@seminarparkhotel.at](mailto:office@seminarparkhotel.at)

#### **KOSTEN**

€ 540,00 (+20% USt.) für VOEB|VBS|VDM-Mitglieder

€ 650,00 (+20% USt.) für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 15. Februar 2021** beim VOEB online, per e-mail [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) oder per Fax 0043 1 7152107 an.

Stornierungen werden nur schriftlich anerkannt und sind bis 14 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos. Bei Stornierungen ab 13 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn werden 50% der Teilnahmegebühr und ab 7 Wochentage vor Veranstaltungsbeginn oder bei Nichterscheinen werden 100% der Teilnahmegebühr verrechnet. Die Entsendung eines Ersatzteilnehmers ist selbstverständlich möglich.

Der VOEB behält sich vor, das Seminar aus wichtigen Gründen zu verschieben, abzusagen sowie Programmänderungen vorzunehmen.

**ANMELDUNG** online | e-mail [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) | Fax 0043 1 7152107

VOEB - Verband Österreichischer Entsorgungsbetriebe, Schwarzenbergplatz 4, 1030 Wien

Wir melden hiermit folgende Teilnehmer verbindlich an:

Teilnehmer: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Anschrift: \_\_\_\_\_

Telefon | Fax: \_\_\_\_\_

e-mail: \_\_\_\_\_

Ich willige ein, dass meine Kontaktdaten im Falle des Auftretens eines Covid-19-Falles bei der Veranstaltung an die zuständigen Behörden zum Zwecke der Rückverfolgung der Infektionskette weitergegeben werden.

Datum: \_\_\_\_\_ Unterschrift: \_\_\_\_\_

Der Teilnehmer stimmt zu, dass persönliche Daten (Name, Adresse, E-Mail) für VOEB-Informationen & Teilnehmerlisten gespeichert werden. Mit Ihrer Teilnahme erklären Sie Ihr Einverständnis, dass etwaiges Film- & Bildmaterial in der VOEB-Berichterstattung veröffentlicht wird. Diese Einwilligung kann jederzeit im VOEB-Büro [voeb@voeb.at](mailto:voeb@voeb.at) widerrufen werden.

**NEU: 2-tägiges  
TOP-Executive Seminar  
für Inhaber,  
Geschäftsführer und  
Einkaufsverantwortliche**

**VOEB**

VERBAND ÖSTERREICHISCHER  
ENTSORGUNGSBETRIEBE

*Gemeinsam  
Ressourcen sichern*

# **Der Gewinn liegt im Einkauf**

**Hart verhandeln und ein optimales  
Beschaffungsergebnis erzielen**

**2. + 3. März 2021**

**Parkhotel Hirschwang**

**Trautenberg-Straße 1 | 2651 Reichenau a.d. Rax | NÖ**

**[www.voeb.at](http://www.voeb.at)**

# Der Einkauf in der Entsorgungsbranche

In unserer Branche wird täglich eingekauft; von Behältern über LKWs bis zum Spezialfahrzeug für mehrere hunderttausend Euros. Wie sieht es aus, wenn viel auf dem Spiel steht?

Die alte Kaufmannsregel „der Gewinn liegt im Einkauf“ ist immer noch gültig und aktuell.

Die drastischen ansteigenden Kosten nagen in vielen Entsorgungsunternehmen am Gewinn. Entsprechend hoch ist der Druck auf den Einkaufsverantwortlichen. Den Gewinn des Unternehmens können Sie kurzfristig um 5, 10 oder gar mehr als 25% erhöhen, indem Sie die Einkaufskosten senken. Jeder gesparte Euro erhöht in voller Höhe den Unternehmensgewinn.

## Tag 1

09:00 – 10:40 **Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema**

Was Verkäufer als erstes gelernt haben  
Auswirkungen der Einkaufspreise auf den Unternehmensgewinn  
Was macht aus Sicht des Einkaufs einen guten Lieferanten aus

10:40 – 11:00 *Kaffeepause*

11:00 – 12:30 **Grundlegende Verhandlungsstrategien**

Macht in der Verhandlung  
Umgang mit unfairen Taktiken

12:30 – 13:30 *Mittagspause*

13:30 – 15:15 **Das 6-Phasen Modell**

Vorbereitung von Verhandlungen  
Grundregeln erfolgreichen Verhandeln

15:15 – 15:30 *Kaffeepause*

15:30 – 17:00 **Starke Einkäuferfragen**

Aktives Zuhören – Verkäufer geben viele Informationen preis  
Körpersprachliche Signale erkennen

## Tag 2

09:00 – 10:40 **Bluffs und Lügen in der Verhandlung**

Woran erkenne ich die Wahrheit  
Hart „Ankern“ – der Schlüssel für ein gutes Verhandlungsergebnis

10:40 – 11:00 *Kaffeepause*

11:00 – 12:30 **Schlagfertigkeitstechniken, mit denen Sie professionell kontern und Stärke zeigen, inklusive Praxisübungen**

12:30 – 13:30 *Mittagspause*

13:30 – 15:15 **Durchführung von Verhandlungsübungen mit Fällen aus der Teilnehmer-Praxis  
Auswertung und Feedback**

15:15 – 15:30 *Kaffeepause*

15:30 – 17:00 **Weitere Verhandlungsübungen mit Feedback und individuellem Coaching der Teilnehmer**

Erfahrungsaustausch, Tipps aus der Praxis  
 Klären offener Fragen  
 Zusammenfassung und Tagesabschluss  
 Übergabe der Tageszertifikate

Erleben Sie zwei intensive Trainingstage mit dem TOP-Trainer und Vertriebsprofi Uwe Kalmbach und verschaffen Sie sich konsequent neue Verhandlungsansätze und somit günstige Einkaufspreise.

## Vortragender

### Uwe Kalmbach

Heinrich-Kalmbach & Partner, Beratung-Coaching-Training

Ausbildung zum staatlich geprüften Betriebswirt, erfolgreiche Karriere als Verkäufer im Außendienst bis zum Verkaufsleiter und Vertriebsdirektor in einem internationalen Dienstleistungsunternehmen, über 20 Jahre nationale und internationale Erfahrung im Verkauf und Vertrieb (A, B, D, F, CZ), Ausbildung zum zertifizierten Wirtschaftstrainer, Wirtschaftscoach und Unternehmensberater.