



## Der Gewinn liegt im Einkauf

*Hart verhandeln und ein optimales Beschaffungserlebnis erzielen*

**18. Mai 2021** 09:00–17:00

**ONLINE**

**Vortragender: Uwe Kalmbach**

Heinrich-Kalmbach & Partner, Beratung-Coaching-Training

09:00–12:30 (10:40 Kaffeepause)

### Einleitung, Ablauf und Einführung in das Thema

- Was Verkäufer als erstes gelernt haben
- Auswirkungen der Einkaufspreise auf den Unternehmensgewinn
- Grundregeln des erfolgreichen Verhandeln

### Das 6-Phasen Modell

- Grundlegende Verhandlungsstrategien
- Macht in der Verhandlung
- Umgang mit unfairen Taktiken

12:30–13:30 Mittagspause

13:30–17:00 (15:30 Kaffeepause)

### Die 7 Taktiken richtig einsetzen:

- Gemeinsamkeiten betonen, Agenda setzen, Forderungen stellen, Sichtweisen statt Wahrheiten, Optionen anbieten, Zusammenfassungen, Einigung-Nichteinigung

### Bluffs und Lügen in der Verhandlung

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

### Klären offener Fragen

- Zusammenfassung und Tagesabschluss

### Hart verhandeln und ein optimales Beschaffungsergebnis erzielen

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.



## Vertrieb & Wirtschaft



VERBAND ÖSTERREICHISCHER  
ENTSORGUNGSBETRIEBE

*Akademie*

### VORTRAGENDER

**Uwe Kalmbach** 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.

### KOSTEN

€ 330,00 (+20% USt.) für VOEB|VBS-VDM-Mitglieder | € 450,00 (+20% USt.) für Nicht-Mitglieder

Bitte melden sie sich bis **spätestens 14. Mai 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
Datum   Unterschrift

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.

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.