

1  
ENABLE

2  
UPLIFT

3  
CREATE

## VERKAUFEN an Einkäufer GEWINNEN SIE DEN EINKAUF



### BESCHREIBUNG DES TRAININGS

Sicher kennen auch Sie die Situation: das Angebot ist abgegeben, die Fachabteilung ist bereits auf Ihrer Seite und plötzlich treffen Sie auf scheinbar unüberwindbare Hürden beim Einkauf. Viele Vertriebsorganisationen verlieren immer wieder Zeit und Geld in den Gesprächen und Verhandlungen mit dem Einkauf. Sie müssen den Einkauf gewinnen! Aber nicht zu jedem Preis!

Der Workshop „Verkaufen an Einkäufer“ vermittelt Ihnen basierend auf *Best Practices* Methoden und Verhaltensweisen, um den Einkauf Ihrer Kunden für Ihr Angebot zu gewinnen und damit Ihre Vertriebsziele erfolgreicher umzusetzen. Auf Grundlage Ihrer konkreten Verkaufsfälle oder eines auf Ihr Geschäft zugeschnittenen praxisorientierten (neutralisierten) Verkaufsfalls lernen Sie die typischen Fallen und Problemfelder beim Umgang mit dem Einkauf kennen und erlernen die Instrumente, um in Verhandlungssituationen mit dem Einkauf erfolgreicher zu agieren.

### INHALTE / KONZEPTE

Der Workshop wird individuell auf Ihr Unternehmen, die Vertriebskultur und die Erfahrungen und Kompetenzen des Teams zugeschnitten. Basis sind bestimmte für Ihr Unternehmen typische Vertriebs- und Vertragsszenarien. Im Training erarbeitet das Trainerteam mit den Teilnehmern gemeinsame folgende Themen:

- Die Rolle des Einkaufs im Lösungsgeschäft, Einbindung des Einkaufs im Kundenentscheidungs- & Ihrem Vertriebsprozess
- Was Sie alles beim Einkäufer verlieren können - Die „Top 10 Dirty Tricks“ der Einkäufer
- Die 4 verschiedenen Verhaltensmuster des Einkäufers
- Einschätzung der Kompetenz und der Machtposition des Einkaufs und Umgang mit den „Dirty Tricks“
- Festlegen der optimalen Strategie für den Verkaufsfall und Entwicklung der Verhandlungsbasis.

### DIDAKTISCHE METHODEN

Folgende Methoden werden eingesetzt, um den Lernerfolg sicherzustellen: Arbeit an realen Verkaufsfällen (oder einer anonymisierten Fallstudie) Rollenspiele = Simulation realer Gesprächsszenarien mit einem Sparringspartner (ex Fachbereichsleiter Einkauf eines Großkonzerns). Workshops in Arbeitsgruppen, erkenntnisspezifische Spiele, Übungen, provokative Interventionen, regelmäßige Sammlung der Erkenntnisse und Bewegungen der Teilnehmer, prioritäre Bewegungen für die Praxisphase und je einen individuellen Erfahrungsbericht mit Nachbearbeitung nach dem Praxistest



Knowhow  
Transfer



Learning  
Check



Exercise



Simulation  
Case Study



Roleplay

### NUTZEN

Die Teilnehmer haben Ideen zum Umgang mit Einkäufern gesammelt und diese in Laborsituationen getestet. Sie sind motiviert, diese neuen Möglichkeiten in kritischen Kundensituation gezielt anzuwenden und erzielen erste Fortschritte und Erfolge damit. Dadurch erlangen sie mehr Selbstbewusstsein und beginnen, das Erlernte auch gezielt in neuen Vertriebsituationen von Beginn an einzusetzen. Im Ergebnis lässt sich die Abschlusswahrscheinlichkeit sowie die Marge innerhalb der Projekte erhöhen.

„Wir haben in unserem **Valuation** (ITSM) Bereich ein neues Vertriebstraining „Verkaufen an Einkäufer“ durchgeführt. Das Feedback (der Teilnehmer) zur Schulung war exzellent und das Know How wird schon aktiv angewendet. Meine Truppe wird dank der Trainings mit **BevermannAcademy** immer besser.“ Stefan Habitzreuther, Geschäftsführer der USU GmbH aus Möglingen.



Die Trainings- / Workshop Inhalte werden maßgeschneidert auf die jeweilige Situation und ausgerichtet auf die zu erreichenden Ziele.



2 Tage Training + 1 Tag Review mit 4 – 6 Wochen Praxisumsetzungsphase, ggf. gefolgt von individuellem Deal-Coaching



/STEFFENCHALUPNY



/IN/CHALUPNY



/STEFFEN\_CHALUPNY



/STEFFEN.CHALUPNY



BEVERMANN-ACADEMY.COM



/BEVERMANNACADEMY