

## Sonder-Workshop: 4 Wochen montags á 4 Stunden von 15.00 – 19.00 Uhr = 16 Stunden

### Gezielte Verhandlungs-Strategie und Verhandlungs-Taktik für schwierige BIETER-Vergabe-Verhandlungen.

## **Vergabe-Gespräche meistern!**

### **Auftrags-Vergaben richtig verhandeln!**

### **Dabei teure Fehler vermeiden!**

Die wohl meisten Aufträge werden nach öffentlicher bzw. beschränkter Leistungs-**AUSSCHREIBUNG per LV** oder **individuell** erstelltem **ANGEBOT** nach vorgängiger **BERATUNG** in freihändiger Vergabe vergeben. Das ist Standard in fast allen Branchen – aber es sind nur die formalen **Angebots-VERFAHREN**.

**Zusätzlich** werden **vor** der **Auftragserteilung** immer öfter **VERGABE-GESPRÄCHE / -VERHANDLUNGEN** mit **BIETER-Unternehmen** aus Handwerk, Handel, Gewerbe, Industrie und Diensten etc. angesetzt. Der Trend geht zudem hin zu einer Offenlegung der **Angebots-KALKULATION** – und zwar vorab, vor der **VERHANDLUNG**.

Sämtliche **Automobil-** wie **Industrie-** und **Handels-Zulieferer** stehen seit langem in diesen schwierigen **VERGABE-VERFAHREN**, ebenso wie alle **Bauhaupt-** und **Bauneben-Gewerke**. Weitere Bereiche sind bereits gefolgt oder werden folgen. **VERGABE-GESPRÄCHE / VERGABE-VERHANDLUNGEN** nehmen stetig zu.

So werden im **ZENTRAL-EINKAUF** von **Unternehmen** und **Handel** viele **VERGABE-GESPRÄCHE** und **-VERHANDLUNGEN** geführt, auf die sich der **Verkauf / der Vertrieb / das Key Account-Management / das Produkt-Management** und **sämtliche technisch-kaufmännischen Service-Bereiche** einstellen sollten.

### **Beispiele aus BIETER-Vergabeverhandlungen:**

„Der Preis ist viel zu hoch...“ „Was können Sie noch nachlassen...“ „Vertragserfüllungsbürgschaft mit 10% der Auftragssumme... (VOB-/BGB-Verträge)“ „Gewährleistungsbürgschaft mit 5% der Rechnungssumme auf die Zeit von 10 Jahren, beginnend mit der Abnahme... (VOB-/BGB-Verträge)“ „Zahlungs-Ziel 90 Tage mit 4% Skonto...“ „Das ist mitzumachen...“ „Angebotspreis jetzt pauschalieren...“ „Zahlungsmodalitäten sind zu ändern...“ „Unser EK ist fix...“ „Keine Anerkennung von...“ „Qualität nicht erreicht...“ „Anwendung technisch so nicht möglich...“ „Wir haben nichts Gutes gehört über...“ „Andere sind deutlich besser...“ „Bei uns so nicht anwendbar/einsetzbar...“ „Haben wir schon probiert, geht so nicht...“ „Technisch und wirtschaftliche für uns nicht annehmbar...“ „Was, Ihre Arbeits-Stunde kostet 45,00 Euro...?“ „Uns ist dieser Schaden entstanden...“ „Wir erwarten von Ihnen an Leistung, Menge, Konditionen...“ „Wir nehmen in Kommission...“ (etc., etc.)

In fast allen **VERHANDLUNGEN** entsteht immer wieder – oft genug permanent – **Druck, Druck, Druck**. Dagegen sollten wir etwas tun. Natürlich können wir nicht jede Verhandlung / jedes Gespräch gewinnen. Dennoch sollte es unsere feste Absicht sein, genau dies unbedingt zu wollen.

Mehr noch, wir werden **jedes Vertrags-Detail** (siehe oben) ab sofort **einzel**n betrachten. Also nicht nur den Auftrag akquirieren, sondern diesen immer detailliert besprechen (verhandeln). Lassen Sie sich also informieren, begleiten Sie mich durch einen **hoch-interessanten Workshop**.

Die aus klassischen Verkaufstrainings bekannte **Fragetechnik** (offene, geschlossene Fragen; rhetorische, suggestive Fragen etc.) ist oft **nicht** hilfreich in einer Verhandlung. Auch Schlagfertigkeit ist eher **nicht** zielführend. **Gutes Verhandeln / eine gute Gesprächs-Führung will gelernt sein**.

**Mit Wissen** (Fach-Kenntnis und Strategie) plus **Verhalten** (Planung und Taktik) **gezielt** in jeder **VERHANDLUNG**, in jeder **BERATUNG**, in jedem **GESPRÄCH** punkten! **Und immer sachlich korrekt sowie moralisch und juristisch einwandfrei argumentieren, das zahlt sich vielfach wieder aus.**

Im Arbeitsalltag mangelt es oft an persönlicher Anerkennung und Wertschätzung. Die Folge kann ein enormer Leistungsabfall sein. Erst recht sind viele **Verhandlungsführer/-innen** und **Sachbearbeiter/-innen** hier einer hohen **psychischen Belastung** ausgesetzt und sie verdienen es, **Unterstützung** zu erhalten.

- Sie könnten nun einwenden, dass es immer um den Preis gehe, **nur** um den Preis.
- Ja – ich verstehe Ihre Reaktion nur zu gut und ich nehme Ihren Einwand ernst.
- In einigen Fällen wird sicher auch gar keine Verhandlung mehr möglich sein.
- Dennoch kann mit klarer Strategie und kluger Taktik **viel** erreicht werden!



- Meine Bitte an Sie ist: Warten Sie mit Ihrer Kritik noch ein wenig ab.
- Sie können mir am Ende eines Workshops natürlich Ihre Meinung sagen.
- Hören Sie sich aber erst einmal an, was ich Ihnen Wichtiges zu sagen habe.
- Es sind praxisbewährte Daten, die Ihnen bei Ihrer Arbeit weiterhelfen werden.

- Natürlich nur dann, wenn meine Information auch **angenommen** und **umgesetzt** wird.

## Wir besprechen die Vorbereitung und Durchführung von BIETER-Verhandlungen bei Auftrags-Vergabe-Gesprächen:

- Einführung ins komplexe Thema.
- Unsere Verhandlungsziele als BIETER.
- Es geht um Rentabilität und Liquidität.
- Verhandlungs-Vorbereitung (im TEAM).
- Unbedingt auf Wechselwirkungen achten.
- Verhandlungs-Führung (Strategie und Taktik).
- Nur Fach-Wissen + Verhalten schafft den Erfolg.
- Wer im TEAM verhandelt, entwickelt sich besser!
- Wichtig: Sprache, Mimik, Gestik, Worte, Auftreten.
- Auf die gesetzten Ziele zusteuern, stets klug agieren.
- Im Konjunktiv sprechen, vorbereitete Punkte einbringen.
- Kritische Situationen vermeiden oder ihnen klug begegnen.
- Auf eine Vereinbarung hinarbeiten, nichts kommt von alleine.
- Wichtige Beispiele aus der Praxis werden gemeinsam bearbeitet.
- Die Verhandlung ggf. aufgeben – dabei Zukunftschancen aufbauen.
- Im Ergebnis die Folgen einer Vereinbarung für unseren Betrieb kennen.
- Verhandlungs-Alternativen und -Kompromisse für die RENDITE bewerten.
- Die Wirkung auf den Jahresabschluss (Bilanz mit GuV) kennen und beachten.

**Sorgfältig auf die eigene Rentabilität wie Liquidität achten! – Also teure Fehler vermeiden!**

**Der anfängliche Aufwand für eine Verhandlungs-Vorbereitung wird rasch zur Routine, spart dann Zeit, schafft Erfolge!**

## Sonder-Workshop: 4 Wochen montags á 4 Stunden von 15.00 bis 19.00 Uhr = 16 Stunden

Die Schulungs-Räumlichkeiten standen bei Redaktionsschluss nicht fest; sie werden bei Anmeldung bekanntgegeben.

~~Termine zum **Workshop 1:** jeweils montags 06.01. / 13.01. / 20.01. / 27.01.2014 Ort: Hagen / Iserlohn / Nähe~~

~~Termine zum **Workshop 2:** jeweils montags 03.02. / 10.02. / 17.02. / 24.02.2014 Ort: Hagen / Iserlohn / Nähe~~

~~Termine zum **Workshop 3:** jeweils montags 10.03. / 17.03. / 24.03. / 31.03.2014 Ort: Hagen / Iserlohn / Nähe~~

### Osterferien NRW: 14.04. – 26.04.2014

~~Termine zum **Workshop 4:** jeweils montags 28.04. / 05.05. / 12.05. / 19.05.2014 Ort: Hagen / Iserlohn / Nähe~~

### Pfingstferien NRW: 10.06.2014

~~Termine zum **Workshop 5:** jeweils montags 26.05. / 02.06. / 16.06. / 23.06.2014 Ort: Hagen / Iserlohn / Nähe~~

### Sommerferien NRW: 07.07. – 19.08.2014

~~Termine zum **Workshop 6:** jeweils montags 25.08. / 01.09. / 08.09. / 15.09.2014 Ort: noch gänzlich offen\*~~

### Herbstferien NRW: 06.10. – 18.10.2014

~~Termine zum **Workshop 7:** jeweils montags 22.09. / 29.09. / 06.10. / 13.10.2014 Ort: noch gänzlich offen\*~~

~~Termine zum **Workshop 8:** jeweils montags 20.10. / 27.10. / 03.11. / 10.11.2014 Ort: noch gänzlich offen\*~~

~~Termine zum **Workshop 9:** jeweils montags 17.11. / 24.11. / 01.12. / 08.12.2014 Ort: noch gänzlich offen\*~~

### Weihnachtsferien NRW: 22.12.2014 – 06.01.2015

\* diese Tagungs-Orte werden erst bis Mai 2014 festgelegt, dann beworben und auch im Internet veröffentlicht.

~~\_\_\_\_\_~~ = Ein rot durchgestrichener Workshop kann **nicht** mehr belegt (gebucht) werden.

**Leitung / Referent:** Dieter Wulf, Dipl.-Betriebswirt (FH)



Dieter Wulf (65), Dipl.-Betriebswirt (FH), absolvierte eine Ausbildung (Lehre), die Techniker-Weiterbildung (ähnlich Meister), ein BWL-Studium (Fachhochschule Frankfurt am Main) und einen Trainer-Lehrgang (Verkauf, Vertrieb, Moderation); Dieter Wulf durchlief viele Abteilungen in Unternehmen (Montage, Technik, AV, Kalkulation, Angebot, Verkauf, Marketing, Verwaltung mit Bieter-Vergabe-Verhandlungen) bis zur Marketing- und Vertriebsleitung (mit 110 Pers.) und Geschäftsführung (inkl. Produktion/Fertigung/Handel/Montage; mit 250 Pers.); Dieter Wulf hat sich als Freiberufler intensiv mit der Rentabilität sowie Liquidität von Unternehmen befasst; Dieter Wulf ist lebensälter und gibt seine breite Erfahrung nur noch als SeminarDozent weiter.

**Dieter Wulf • 0171 1569409 • [info@verhandlungskunst.org](mailto:info@verhandlungskunst.org)**

**Medien:** Projektor- und Pinnwand-Einsatz oder ggf. Tafel oder Whiteboard, gemeinsame Fragen- und Antworten-Entwicklung, Beispiels-Abstimmung, Beispiele in der Verhandlungs-Gesprächsführung.

**Unterlagen:** Ein Script wird zur Verfügung gestellt, zusätzlich sind eigene Notizen unbedingt zu empfehlen.

**Teilnehmer:** je Workshop durchaus ca. 40 Personen möglich

- Teilnehmerkreis:** jeder Workshop ist ausgelegt für sämtliche (alle!) mit **Angeboten** und **Verhandlungen** betrauten **Fach-Kräfte** und **Führungs-Kräfte** aus Kalkulation / Angebot / Beratung / Verkauf / Vertrieb / Key Account / PM / Marketing / Service / Technik / Fertigung / Verwaltung / Planung / Leitung / Führung in **Handwerk / Handel / Gewerbe / Industrie / Diensten** etc.
- Orte:** diese Workshops werden in den Tagungs-Räumen geeigneter Anbieter wie **Business-Hotels / Schulungszentren / Schulen / Hochschulen** etc. durchgeführt.
- Anschriften:** die jeweiligen (ggf. unterschiedlichen) Anschriften **der Schulungszentren** werden Ihnen bei Anmeldung bekanntgegeben.
- Gebühr:** **je Person 399,00 € inkl. MwSt.**; Nachlässe oder Teilzahlungen sind nicht möglich.  
Die Gebühr ist niedrig gehalten; es sollen alle Interessierten am Workshop teilnehmen können.  
Eine Bewirtung (Verpflegung) in den Workshops ist aus diesem Grund nicht vorgesehen.  
In der Kalkulation sind die Werbe-Kosten aufzufangen sowie die Nutzung der Tagungs-Räume.
- Anmeldung:** Anmeldung bitte per E-Mail an [info@verhandlungskunst.org](mailto:info@verhandlungskunst.org)
- Angaben:** Geben Sie bitte unbedingt Ihre **Anschrift** als **Straßenadresse** mit **Postleitzahl** als Basis für die Rechnungsstellung an; Postfach-Anschriften können nicht gewertet werden.  
Bitte auch Ihren **Namen** als **Anmelder/in** und eine **Telefon-Nummer** (Festnetz-Rufnummer und/oder Mobilfunk-Rufnummer) wäre ebenfalls hilfreich.  
Sagen Sie mir auch bitte, **wie und wann ich Sie am besten telefonisch erreichen kann**.
- Sicherheit:** Aus Gründen der Sicherheit **frage ich zunächst bei Ihnen nach**, ob die E-Mail-Anmeldung von Ihnen aufgegeben wurde und sie so auch Bestand haben soll.
- Reihenfolge:** die Anmeldungen werden ausschließlich in zeitlicher Reihenfolge ihres Eingangs bearbeitet und so auch die Plätze vergeben. Ein Rechtsanspruch auf einen Platz in einem Workshop besteht nicht.
- Rechnung:** Nach Ihrer schriftlichen Anmeldung und meiner Anmelde-Bearbeitung erhalten Sie eine Rechnung.
- Reservierung:** Entscheidend ist - nach meiner Rechnungslegung - der rechtzeitige **Zahlungseingang der Gebühr**.
- Erstattung:** Bei Ausfall des Seminars wird die Gebühr von mir selbstverständlich direkt erstattet.
- Ansprüche:** Rechtliche Ansprüche über den gesetzlichen Rahmen hinaus sind nicht möglich.
- Ersatz bei Ausfall:** Teilnehmer/innen können bei Verhinderung auch eine Ersatzperson stellen.
- Hinweis:** Keine Berücksichtigung finden in meinen Workshops juristische und finanzrechtliche Bewertungen zu betrieblichen Einzelfall-Lösungen, diese gehören in die Hände von Kanzlei und Steuerberatung.
- Fragen?** Bitte vorrangig über [info@verhandlungskunst.org](mailto:info@verhandlungskunst.org) - nur in **Ausnahmen** über **0171 1569409**

**Nur WISSEN plus VERHALTEN schafft starken Erfolg! – Entscheiden Sie sich für diese besondere QUALIFIZIERUNG.**



- Diese Investition amortisiert sich zeitlich rasch.**
- Das Ergebnis sind starke Bilanz- / GuV-Daten.**
- Und eine persönliche Leistungs-Motivation.**
- Jetzt anmelden und den Platz reservieren!**

Der Psychologe Adam Grant (33), Professor an der University of Pennsylvania in Philadelphia, USA, wird in einem SPIEGEL-Bericht (Ausgabe 40/2013/Seite 110) zitiert:

**„Menschen, die sich engagieren, gewinnen schnell an Lebensfreude und Selbstsicherheit“.**

Professor Grant stellte in einer kürzlich veröffentlichten empirischen Markt-Untersuchung, die er im Angebots-, Beratungs- und Verkaufs-/ Vertriebs-Bereich eines großen US-Unternehmens mit Filialen durchgeführt hatte, fest, dass das erkennbar engagierte Personal - von Prof. Grant in einem vorgängigen psychologischen Test als so genannte „Geber“ eingestuft (Gegenteil: „Nehmer“) -

die **mit Abstand beste Leistung** und einen um **Ø 50% höheren Umsatz erzielt** hatte.

Ist es also nicht jede Anstrengung wert, immer auch ganz vorne mit dabei zu sein?

Somit ein engagierter „Geber“ nach der Definition von Prof. Grant zu sein?

**Um diese persönlichen Ziele zu erreichen?**

- die Stelle zu sichern
- die Leistung zu verbessern
- unsere Position auszubauen
- die Teamfähigkeit zu aktivieren
- den Umsatz u. Absatz zu steigern
- Verhandlungen sicherer zu führen
- die Wettbewerbsfähigkeit zu fördern
- die Rentabilität und Liquidität zu erhöhen
- unsere Zukunft im Markt gezielt abzusichern
- hohe Zufriedenheit und Anerkennung zu erreichen
- weitere persönliche und betriebliche Ziele zu schaffen

Gut. – Dann sehen wir uns wohl in einem der hier gebotenen Workshops.

Ich freue mich, mit Ihnen gemeinsam dieses komplexe Thema bearbeiten zu können.

Sie werden viele gezielte Informationen, die Ihnen im Alltag sicher weiterhelfen, erfahren.

Nutzen Sie meine Kenntnisse und Ihre Erfahrungen zusammen – daraus ergeben sich neue Chancen!



Freundliche Grüße

Ihr

Dieter Wulf

Copyright © 2013 Dieter Wulf • 0171 1569409 • [info@verhandlungskunst.org](mailto:info@verhandlungskunst.org)

postalisch: c/o ESCreation Elmar Schliemann, Auf dem Lütgenstück 5, 58675 Hemer