

FACTOR4

trainieren beraten coachen



TRAININGSPROGRAMM 2018

Hinweis

Mit dem Erscheinen einer neuen Revision dieser Broschüre, verlieren die alten Versionen ihre Gültigkeit.

Termin- und Veranstaltungsortänderungen behalten wir uns vor.



„Wer die Welt bewegen will, sollte erst sich selbst bewegen“, wusste schon Sokrates.

Vor Ihnen liegt unser Seminarprogramm 2018 auf das wir – zugeben – schon ein wenig stolz sind.

In fast 20 unterschiedlichen Seminaren finden Sie als Neu- oder Quereinsteiger ebenso wie als gestandener Profi Anregungen, Werkzeuge und Methoden, die Sie in Ihrer ganz persönlichen Karriereplanung weiterbringen.

Ihnen zur Seite stehen dabei unsere erfahrenen TrainerInnen und überdies halten wir ein Novum für Sie bereit: In unseren Kick-off-Webinaren lernen Sie Ihre/n ReferentIn und die anderen Seminarteilnehmer kennen und arbeiten auch gleich an ersten Trainingsinhalten!

Lassen Sie sich also von unserem Angebot bewegen, sich neue Aufgabenbereiche zu erschließen, Altbekanntes unter neuen Aspekten zu betrachten oder gezielt Ihre Expertise zu erweitern.

– Wir freuen uns auf Sie!

Ihr Markus Lemme
und das FACTOR 4-Team

INHALT

GRUNDLAGENWISSEN

1.1	Grundlagentraining für den professionellen Einkauf	08
1.2	Recht im Einkauf	10
1.3	Technik für EinkäuferInnen	12
1.4	Grundlagentraining für VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst	14
1.5	Grundlagentraining für VerkaufsmitarbeiterInnen im Außendienst	16

EXPERTENWISSEN

2.1	Einkauf von Investitionsgütern	20
2.2	Innovationen mit LieferantInnen erarbeiten	22
2.3	Projektmanagement für kaufmännische MitarbeiterInnen	24

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

3.1	Verhandlungsführung nach der FACTOR 4-ZIP-METHODE	28
3.2	Verhandlungsführung für EinkäuferInnen	30
3.3	Einkaufsverhandlungen am Telefon	32
3.4	Einwandbehandlung und Preisverhandlung für VerkäuferInnen	34
3.5	Kundenaquise am Telefon	36
3.6	Verhandlungsführung für Key Account ManagerInnen	38
3.7	Verhandlungen im internationalen Geschäft	40
3.8	Gesprächsführung für Führungskräfte mit Personalverantwortung	42
3.9	Verhandlungsführung für Frauen	44
3.10	Verhandlungen mit dem Arbeitgeber führen	46
3.11	Strategie zur Konfliktlösung	48

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

	Organisatorisches zu unseren Trainings	52
	Unsere Seminarorte	53
	Terminübersicht	54
	Das FACTOR 4-Team	60
	Allgemeine Geschäftsbedingungen	61



1. GRUNDLAGENWISSEN

Auch eine schwere Tür hat nur einen kleinen Schlüssel nötig.

Charles Dickens

Sie sind neu in Ihrem Job? Ihr neues Aufgabengebiet stellt eine Herausforderung dar, der Sie sich mit Elan und Enthusiasmus stellen? Fundiertes Grundlagenwissen ist der kleine Schlüssel zu Ihrem großen Erfolg! Starten Sie von Anfang an mit den richtigen Methoden und Werkzeugen durch!

- 1.1 Grundlagentraining für den professionellen Einkauf
- 1.2 Recht im Einkauf
- 1.3 Technik für EinkäuferInnen
- 1.4 Grundlagentraining für VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst
- 1.5 Grundlagentraining für VerkaufsmitarbeiterInnen im Außendienst

GRUNDLAGENWISSEN

MONEY BUYS?

- FACHWISSEN PUNKTET!

1.1 Grundlagentraining für den professionellen Einkauf

Offenes Training mit Webinar vorab

Einkauf ist mehr, als der Austausch von Ware und Zahlungsmittel. Das „Grundlagentraining für den professionellen Einkauf“ vermittelt betriebswirtschaftliche Grundkenntnisse, Einblicke in das Vertragsrecht und die Koordination praktischer Abläufe - Werden Sie zum Profi und blicken Sie den Anforderungen Ihres neuen Aufgabengebietes entspannt entgegen.

Zielgruppe

Nachwuchskräfte und QuereinsteigerInnen aus Einkauf und Beschaffung, die sich mit der Aufgabenstellung sowie Werkzeugen und Methoden des Einkaufs systematisch vertraut machen wollen.

Seminarinhalte

Organisation des Einkaufs

- Zusammenhang zwischen Aufbau- und Ablauforganisation
- Anforderungen an die MitarbeiterInnen im Einkauf

Ziele des Einkaufs

- Kosten, Termine, Qualität und Leistung

Betriebswirtschaftliches Grundverständnis im Einkauf

- Konzentration auf das "Wichtige" - ABC-Analyse
- Preis- und Preisbestandteile
- Zahlungsbedingungen/Lieferbedingungen

Beschaffungsanbahnung

- Bedarfsanforderung/Bedarfsidentifikation
- Anbieterrecherche, Anfragevorbereitung und Durchführung
- Angebotsüberwachung, Angebotsvergleich
- Lieferantenauswahl

Bestellung, Bestellabwicklung und Auftragsbestätigung

Terminsicherung und Terminüberwachung

Einstieg Vertragsrecht im Einkauf

- Rechtsgrundlagen eines Vertrages
- Vertragsabschluss
- Die wichtigsten Vertragsarten für den Einkauf
- Sie arbeiten mit generischen Übungssituationen und erhalten mit Hilfe von Video/Audio und persönlicher Situationsanalyse ein Feedback

TERMINE

Donaueschingen

Webinar: Dienstag, 09.01.2018
10.00 - 11.00 Uhr
Training: Montag, 15.01.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

Webinar: Montag, 09.04.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Training: Freitag, 13.04.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Köln

Webinar: Montag, 03.09.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Mittwoch, 12.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Raum Basel (CH)

Webinar: Freitag, 23.11.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Montag, 26.11.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GRUNDLAGENWISSEN

STARK UND SICHER VERHANDELN!

1.2 Vertragsrecht im Einkauf

Offenes Training mit Webinar vorab

Verträge rund um den Bereich „Einkauf“ sind eine komplexe Angelegenheit. Hier über Rechte und Pflichten umfassend informiert zu sein, stärkt Ihre Position in Verhandlungen und lässt Sie auch schwierigen Situationen souverän gegenüberreten. Sichern Sie sich ab und erwerben Sie juristische Kenntnisse rund um das Vertragsrecht!

Zielgruppe

EinkäuferInnen und EinkaufsmitarbeiterInnen, die sich regelmäßig mit Verträgen und Vertragsabschlüssen beschäftigen.

Seminarinhalte

- Zustandekommen und Erfüllung von Verträgen
- Der sinnvolle Aufbau eines Kaufvertrages unter Berücksichtigung der notwendigen Inhalte
- Die verschiedenen Möglichkeiten des Eigentumsvorbehalts
- Die wirksame Einbeziehung von Allgemeinen Einkaufsbedingungen
- Die gesetzliche Regelung des Gefahrenübergangs
- Der Liefer- und Annahmeverzug mit seinen möglichen Rechtsfolgen
- Untersuchung- und Rügepflichten nach dem HGB
- Vertragsstörungen im Rahmen der Unmöglichkeit
- Die möglichen Vertragsstrafen und wann diese wirksam werden
- Schlechterfüllung zu den verschiedenen Vertragsarten
- Die Möglichkeiten der Nacherfüllung
- Der Rücktritt, die Minderung oder der Schadensersatz
- Die neuen Verjährungsfristen
- Die möglichen Differenzierungen der Vertragsarten

TERMINE

Donaueschingen

Webinar: Montag, 19.02.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Training: Freitag, 23.02.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Donaueschingen

Webinar: Freitag, 23.09.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Training: Dienstag, 27.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GRUNDLAGENWISSEN

EIN X FÜR EIN U? – NICHT MIT IHNEN

1.3 Technik für EinkäuferInnen

Offenes Training mit Webinar vorab

Bei Einkauf und Materialbeschaffung sollte Ihnen niemand so leicht etwas vormachen. Damit Sie auch als „Neuling“ kompetente Entscheidungen treffen, gibt Ihnen dieses Seminar die nötigen Werkzeuge an die Hand: Ab sofort können Sie mitreden, wenn es um Werkzeichnungen, Materialien und Fertigungstechniken geht!

Zielgruppe

Nachwuchskräfte und QuereinsteigerInnen aus Einkauf und Beschaffung, die sich mit der Aufgabenstellung im technischen Einkauf systematisch vertraut machen und die wichtigsten Grundregeln kennenlernen wollen.

Seminarinhalte

Grundlagen und Grundbegriffe des technischen Einkaufs

- Technische Zeichnungen lesen können
- Normung, Maßstäbe und Papierformate
- Linienarten – Anwendung und Bedeutung (Beispiele aus der Praxis)
- Bemaßung: Aufbau und Anwendung anhand von Beispielen
- Projektionen und Ansichten auf Zeichnungen
- Darstellungsmethoden

Toleranzen kennen und verstehen

- Toleranzen – Sinn und Zweck bzw. Notwendigkeit
- Toleranzangaben in den verschiedenen Möglichkeiten
- Form- und Lagetoleranzen
- Oberflächenangaben
- Kennzeichnungen von Toleranzen

Werkstoffe und deren Besonderheiten

- Aufbau und Eigenschaften der wichtigsten Werkstoffe
- Wichtigste Kenngrößen von Werkstoffen
- Prüfungen, Messwerte und Testverfahren
- Wichtige Grundlagen zu metallischen Werkstoffen
- Unterteilung der wichtigsten Kunststoffe

Relevante Fertigungsverfahren

- Gießverfahren
- Umformverfahren
- Bohren, Stanzen, Nibbeln, Strahlschneiden
- Drehen, Fräsen
- Kleben, Schweißen, Lötten
- Montagetechniken

TERMINE

Köln

Webinar: Montag, 04.06.2018
11.00 - 12.00 Uhr

Training: Donnerstag, 07.06.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Donaueschingen

Webinar: Montag, 03.12.2018
09.00 - 10.00 Uhr

Training: Donnerstag, 06.12.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GRUNDLAGENWISSEN

DIE BESTE KRAFT ANS TELEFON!

1.4 Grundlagen für VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst

Offenes Training mit Webinar vorab

Wie stellen Sie auch am Telefon ein gutes Verhältnis zum Kunden her? Was macht ein gutes Verkaufsgespräch aus? Wie interessieren Sie den Kunden für Ihr Produkt und wie binden Sie ihn langfristig an Ihr Unternehmen? – Ihre Persönlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg! Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein und punkten Sie mit fundiertem Wissen darüber, wie Verkauf tatsächlich funktioniert!

Zielgruppe

Nachwuchskräfte und QuereinsteigerInnen aus dem Bereich Vertriebsinnendienst und VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst.

Seminarinhalte

Verkaufpsychologische Aspekte

- Der Mensch macht den Unterschied!
- Wie Verkauf tatsächlich funktioniert!
- Wie treffen Menschen regelmäßig Kaufentscheidungen?
- Was können wir tun, um Kunden für uns zu gewinnen?
- Die richtige Einstellung zum Kundengespräch gewinnt!

Professionelle Kommunikation im Verkauf!

- Sprache, Stimme und Körpersprache gezielt einsetzen
- Auftritt, Wirkung und Auswirkung!
- Die Kraft des Dialogs im Verkaufsgespräch nutzen
- Vorteilhafte Sprachmuster in die „eigene Art“ einfließen lassen

Verkaufserfolg als planbaren Prozess verstehen!

- Konzentration auf relevante Aktivitäten und erforderliche Kompetenzen im Verkauf
- Kundenmanagement als Grundlage konkreter Aktivitäten
- Differenzierte Vorbereitung macht den Unterschied ob Erfolg oder Misserfolg!

Selbstorganisation im Vertriebsinnendienst

- Selbstorganisation der Akquise
- Angebotserstellung – Angebotsverfolgung – Auftragserfassung
- Persönlicher Tagesrhythmus:
Einsatz von Organisationstechniken und Planungshilfen
- Bermudadreieck – Schreibtisch
- Umgang mit Informationen. Aufbau von „Wissenstöpfen“

Der Unterschied: „Verkaufen“ & „Verhandeln“!

- Grundsätze zur Verhandlungsführung aus Unternehmenssicht
- Gesprächsvorbereitung – langfristig und kurzfristig
- Kunden kontakten – Beziehung aufbauen
- Kundenbedarf genau verstehen – Vertrauen herstellen

Angebots- und Forderungsphase im Verkauf

- Vorschlag oder Lösung am Telefon präsentieren:
Kompetenz zeigen
- Individuelle Angebotserstellung mit allen relevanten Angebotsbestandteilen.
- Angebot mit Preisen und Konditionen nennen – verkaufen
- Betrachtung unterschiedlicher Blickwinkel:
Situation, Kundentyp, Einstellung, Rollen...

Verhandlungsführung

- Ablehnung oder „nein“ aufnehmen – Verhandlung führen
- Argumentieren und Überzeugen – den Kunden nicht besiegen, sondern für sich gewinnen!
- Vereinbarungen mit dem Kunden erzielen

TERMINE

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 19.02.2018
09.00 - 10.00 Uhr

Training: Dienstag, 20.02.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

Webinar: Montag, 04.06.2018
13.00 - 14.00 Uhr

Training: Donnerstag, 07.06.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Köln

Webinar: Freitag, 31.08.2018
09.00 - 10.00 Uhr

Training: Donnerstag, 06.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

München

Webinar: Montag, 05.11.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Freitag, 09.11.2018

Training: 09.00 - 17.00 Uhr

GRUNDLAGENWISSEN

AUF AUGENHÖHE MIT DEM KUNDEN

1.5 Grundlagen für VerkaufsmitarbeiterInnen im Außendienst

Offenes Training mit Webinar vorab

Was macht ein gutes Verkaufsgespräch aus? Wie interessieren Sie den Kunden für Ihr Produkt und wie binden Sie in langfristig an Ihr Unternehmen? – Ihre Persönlichkeit ist der Schlüssel zum Erfolg! Setzen Sie Ihre Stärken gezielt ein und punkten Sie mit fundiertem Wissen darüber, wie Verkauf tatsächlich funktioniert!

Zielgruppe

Nachwuchskräfte und QuereinsteigerInnen aus dem Bereich Vertriebsaußendienst und Außendienst.

Seminarinhalte

Verkaufpsychologische Aspekte

- Der Mensch macht den Unterschied!
- Wie Verkauf tatsächlich funktioniert!
- Wie treffen Menschen regelmäßig Kaufentscheidungen?
- Was können wir tun, um den Kunden für uns zu gewinnen?
- Situationsunabhängige Erfolgsfaktoren im Verkauf!
- Die richtige Einstellung zum Kundengespräch gewinnt!

Professionelle Kommunikation im Verkauf!

- Sprache, Stimme und Körpersprache gezielt einsetzen
- Auftritt, Wirkung und Auswirkung!
- Die Kraft des Dialogs im Verkaufsgespräch nutzen
- Vorteilhafte Sprachmuster in die „eigene Art“ einfließen lassen
- Gesprächsführung als Zusammenspiel aus „WAS“ mit „WIE“!

Verkaufserfolg als planbaren Prozess verstehen!

- Konzentration auf relevante Aktivitäten und erforderliche Kompetenzen im Verkauf
- Verkaufen ist wie Schach! Erfolg verlangt Überblick und Verständnis für die Situation
- Kundenmanagement als Grundlage konkreter Aktivitäten
- Differenzierte Vorbereitung macht den Unterschied ob Erfolg oder Misserfolg!

Selbstorganisation im Außendienst

- Selbstorganisation der eigenen aktiven Verkaufszeit beim Kunden
- Persönlicher Tagesrhythmus im Außendienst: Einsatz von Organisationstechniken und Planungshilfen
- Ergebnisse aus Kundenbesuchen im Gesamtunternehmen nutzen
- Datenpflege und Informationsweitergabe

Der Unterschied: „Verkaufen“ & „Verhandeln“!

- Grundsätze zur Verhandlungsführung aus Unternehmenssicht
- Gesprächsvorbereitung – langfristig und kurzfristig
- KundInnen kontakten – Beziehung aufbauen
- KundInnenbedarf genau verstehen – vertrauen herstellen

Angebots- und Forderungsphase im Verkauf

- Vorschlag oder Lösung präsentieren – Kompetenz zeigen
- Individuelle Angebotserstellung mit allen relevanten Angebotsbestandteilen.
- Angebot mit Preisen und Konditionen nennen – verkaufen
- Differenziert verkaufen – Betrachtung unterschiedlicher Blickwinkel: Situation, Kundentyp, Einstellung, Rolle...

Verhandlungsführung

- Ablehnung oder „nein“ aufnehmen – Verhandlung führen
- Argumentieren und Überzeugen – KundInnen nicht besiegen, sondern für sich gewinnen!
- Vereinbarungen mit KundInnen erzielen

TERMINE

Donaueschingen

- Webinar: Montag, 29.01.2018
11.00 - 12.00 Uhr
- Training: Dienstag, 30.01.2018
09.00 - 17.00 Uhr

München

- Webinar: Montag, 09.07.2018
09.00 - 10.00 Uhr
- Training: Mittwoch, 11.07.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

- Webinar: Freitag, 21.09.2018
10.30 - 11.30 Uhr
- Training: Dienstag, 25.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr



2. EXPERTENWISSEN

**Wer immer tut, was er schon kann,
bleibt immer das, was er schon ist.**

Henry Ford

In Ihrem Job macht Ihnen niemand so leicht etwas vor? Erfolg ist für Sie schon Routine? - Dann freuen Sie sich jetzt auf neue Herausforderungen! Nutzen Sie andere Methoden und Denkweisen, betrachten Sie Ihr Tätigkeitsfeld noch einmal aus einer ganz anderen Perspektive!

- 2.1 Einkauf von Investitionsgütern
- 2.2 Innovationen mit LieferantInnen erarbeiten
- 2.3 Projektmanagement für kaufmännische MitarbeiterInnen

GEKONNT INVESTIEREN

2.1 Einkauf von Investitionsgütern

Offenes Training mit Webinar vorab

Investitionsgüter stellen einen wichtigen Teil des Firmenvermögens dar. Das macht ihre Beschaffung zur Expertenaufgabe mit großem Verantwortungspotenzial. Eignen Sie sich fundierte Kenntnisse von der Angebotsanalyse bis hin zur letztendlichen Abnahme an und meistern Sie auch komplexe Anschaffungen!

Zielgruppe EinkäuferInnen, die Investitions- und abschreibungspflichtige Güter beschaffen.

Seminarinhalte

- Einkauf als interner Lieferant von Wertebeiträgen**
 - Transparenz der Beschaffungskosten ermöglichen
 - Optimierung der Produkt- und Produktionskosten
 - Sichere Materialbeschaffung bei niedriger Kapitalbindung
 - Qualifizierung und Entwicklung von Lieferanten
 - Steigerung der Performance und Minimierung der Risikogesichtspunkte
- Arbeiten mit ausgewählten Analysemethoden im Einkauf**
 - Mögliche Ausrichtungen erkennen mit der Einkaufspotenzial-Analyse
 - Sourcing Matrix (Hebel-Analyse), Kostenreduzierungspotenzial-Analyse
 - Prozesseffizienz-Analyse und SWOT-Analyse professionell im Einkauf einsetzen
- Ableiten von Strategien und angemessener Einsatz von Einkaufsaktivitäten**
 - Zeitgemäße und bewährte Strategien sowie deren Grundlagen kennenlernen
 - Wirtschaftlichkeit von Strategien im Fokus behalten
- Vorbereiten und durchführen von Lieferanten-, Konzept- und Hebelworkshops mit Lieferanten und Stakeholdern**
 - Workshop-Konzepte und Moderationsaspekte kennenlernen
 - Beispiele für Lieferanten- und Hebelworkshops diskutieren und die eigenen Firmennutzen ableiten
 - Tipps zur Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops

TERMINE

München

Webinar: Donnerstag, 26.04.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Mittwoch, 02.05.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Köln

Webinar: Freitag, 31.08.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Training: Freitag, 07.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

2.2 Innovationen mit LieferantInnen erarbeiten

Offenes Training mit Webinar vorab

Wie gewährleisten Sie einen guten Dialog mit Zulieferern? Wie kaufen Sie Ihren konkreten Bedarf kostengünstig und mit minimalem Risiko ein? Lernen Sie zeitgemäße Strategien kennen und setzen Sie Prozesse in Gang, die Sie gemeinsam mit Ihren Lieferanten weiterentwickeln.

Zielgruppe

EinkäuferInnen aus dem operativen und strategischen Einkauf

Seminarinhalte

Einkauf als interne/r LieferantIn von Wertebeiträgen

- Transparenz der Beschaffungskosten ermöglichen
- Optimierung der Produkt- und Produktionskosten
- Sichere Materialbeschaffung bei niedriger Kapitalbindung
- Qualifizierung und Entwicklung von Lieferanten
- Steigerung der Performance- und Minimierung der Risikogesichtspunkte

Arbeiten mit ausgewählten Analysemethoden im Einkauf

- Mögliche Ausrichtungen erkennen mit der Einkaufspotenzial-Analyse
- Sourcing Matrix (Hebel-Analyse), Kostenreduzierungspotenzial-Analyse
- Prozesseffizienz-Analyse und SWOT-Analyse professionell im Einkauf einsetzen

Ableiten von Strategien und angemessener Einsatz von Einkaufsaktivitäten

- Zeitgemäße und bewährte Strategien sowie deren Grundlagen kennenlernen
- Wirtschaftlichkeit von Strategien im Fokus behalten

Vorbereiten und durchführen von Lieferanten-, Konzept- und Hebelworkshops mit Lieferanten und Stakeholdern

- Workshop-Konzepte und Moderationsaspekte kennenlernen
- Beispiele für Lieferanten- und Hebelworkshops diskutieren und die eigenen Firmennutzen ableiten
- Tipps zur Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops

TERMINE

Hamburg

Webinar: Dienstag, 13.02.2018
10.30 - 11:30 Uhr
Training: Mittwoch, 14.02.2018
09:00 - 17.00 Uhr

München

Webinar: Donnerstag, 26.04.2018
10.30 - 11:30 Uhr
Training: Donnerstag, 03.05.2018
09:00 - 17.00 Uhr

EXPERTENWISSEN

AN EINEM STRANG ZIEHEN – ARBEITSKRAFT EFFIZIENT EINSETZEN

2.3 Projektmanagement für kaufmännische MitarbeiterInnen

Offenes Training mit Webinar vorab

Welche Herangehensweise ist für welches Projekt sinnvoll? Wie gewährleisten Sie die Einhaltung von Terminen und die Koordination von Abläufen? Wie arbeiten alle Beteiligten zielorientiert und ressourceneffizient zusammen? – Machen Sie sich die Methoden des modernen Projektmanagements zu Eigen und behalten Sie auch bei komplexen Abläufen den Überblick und die Kontrolle!

Zielgruppe

Kaufmännische MitarbeiterInnen, welche bereits in Projektteams tätig sind oder in Zukunft mit Projektarbeit betraut werden sollen

Seminarinhalte

Grundlagen des Projektmanagements

- Was ist ein Projekt?
- Wann ist Projektmanagement sinnvoll?

Aufgaben, Kompetenzen und Verantwortung in der Projektorganisation

- Wer hat typischerweise welche Aufgaben im Projekt?
Was sind die Besonderheiten im Einkauf und im Verkauf?
- Wie funktioniert ein Projektteam am besten?
- Welche Projektorgane sollten bei welcher Projektform installiert werden?

Projektauftrag und Projektvereinbarungen

- Welche Anforderungen muss das Projekt erfüllen?
- Welche Projekt (Ur)-typen werden regelmäßig gestartet?
- Wie ist der organisatorische Aufbau der unterschiedlichen Projekte?
- Wie kann die Kommunikation, die Informationsgestaltung und Beteiligung der erforderlichen Fachabteilungen sichergestellt werden?
- Worauf ist besonders in der Projektauftragsphase zu achten?

Projektaufbau und Projektplanung

- Welche regelmäßigen Projektphasen existieren?
- Wie können Projektablaufplan und Projektstrukturplan aufgebaut werden?
- Wie sind Arbeitspakete, Meilensteine und Terminplanung professionell zu gestalten?
- Was sind insbesondere bei der Kapazitäts- und Kostenplanung die größten Herausforderungen?

Schnittstellenmanagement mit Beteiligten

- Wie können die Projektbeteiligten am effektivsten mit eingebunden werden?
- Welche Herausforderungen existieren besonders für die Bereiche Einkauf und Verkauf?

Unternehmenskultur und Projektintegration

- Worauf sollte bei der Durchführung eines Projektes unbedingt geachtet werden?

TERMINE

Hamburg

Webinar: Montag, 09.04.2018
10.00 - 11:00 Uhr

Training: Donnerstag, 12.04.2018
09:00 - 17.00 Uhr

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 03.09.2018
10.00 - 11:00 Uhr

Training: Dienstag, 11.09.2018
09:00 - 17.00 Uhr



3. GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Wer auf andere Leute wirken will, der muss erst einmal in ihrer Sprache mit ihnen reden.

Kurt Tucholski

Sie wissen, dass das richtige Wort zur richtigen Zeit viel bewegen kann und dass auch kleine Gesten große Wirkung haben? Sie möchten effektiver kommunizieren?

Erfahren Sie - passgenau auf Ihr Tätigkeitsfeld zugeschnitten - wie es Ihnen gelingt, im Dialog mit wichtigen Geschäftspartnern einen kühlen Kopf zu bewahren und agieren Sie auch in schwierigen Situationen souverän.

- 3.1 Verhandlungsführung nach der **FACTOR 4-ZIP-METHODE**
- 3.2 Verhandlungsführung für EinkäuferInnen
- 3.3 Einkaufsverhandlungen am Telefon
- 3.4 Einwandbehandlung und Preisverhandlung für VerkäuferInnen
- 3.5 Kundenaquise am Telefon
- 3.6 Verhandlungsführung für Key Account ManagerInnen
- 3.7 Verhandlungen im internationalen Geschäft
- 3.8 Gesprächsführung für Führungskräfte mit Personalverantwortung
- 3.9 Verhandlungsführung für Frauen
- 3.10 Verhandlungen mit dem Arbeitgeber führen
- 3.11 Strategie zur Konfliktlösung

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG ERFOLG IST PLANBAR ...

3.1 Verhandlungsführung nach der FACTOR 4-ZIP-METHODE

Offenes Training mit Webinar vorab

... und gute Vorbereitung ist mehr als nur die „halbe Miete“! Machen Sie sich zum Experten Ihres Themas und verschaffen Sie sich mit der **FACTOR 4-ZIP-METHODE** noch mehr Sicherheit. Behalten Sie auch in schwierigen Situationen ihr Ziel im Auge und schließen Sie Verhandlungen zu Ihren Konditionen ab.

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Einkauf und Vertrieb die Verhandlungen führen und die neue **FACTOR 4-ZIP-METHODE** kennen lernen möchten.

Seminarinhalte

Vorbereitet sein – statt das Nachsehen zu haben!

- Weshalb es für Sie so wichtig sein kann sich auf Verhandlungen vorzubereiten?
- Wie intensiv sollten Sie sich auf Verhandlungen vorbereiten?
- Was können Sie tatsächlich für Verhandlungen vorbereiten?

Die FACTOR 4-ZIP-METHODE zur Verhandlungsvorbereitung

- Wie Sie sich mehr Sicherheit für Ihre Verhandlungen verschaffen?
- Wie Sie sich Vorteile verschaffen durch eine systematisches vorbereiten?

Die Ziele sollten für Sie schon klar sein!

- Weshalb es so hilfreich ist, seine eigenen Ziele zuerst klar zu machen?
- Wie Sie leicht und mit Struktur auf unterschiedliche Zielebenen kommen?
- Wie Sie sich Ihre Verhandlung leichter machen durch differenzierte Zielsetzung?

Die Ist-Situation sollten Sie verstehen, sonst wird es ein Glücksspiel!

- Was den wirklichen Unterschied in Verhandlungen ausmacht? Ihr Wissen!
- Wie Sie sich zum Experten Ihres Themas machen?
- Wie Sie sich ein „Info-Board“ erarbeiten und welche enormen Synergieeffekte entstehen können?
- Wie Sie mit besserem Überblick leichter zu Ihrer Verhandlungsplanung finden?

Die Planung ist wie Leitplanken auf dem Weg zum Verhandlungserfolg!

- Wieso erfolgreiche VerhandlerInnen zur Durchführung regelmäßig einen eigenen Plan haben?
- Welche Vorgehensweise besser zu Ihnen und zu den jeweiligen Situationen passt?
- Welche Verhandlungsmethoden sind wann empfehlenswert?
- Weshalb die Verhandlungs-Matrix und der regelmäßig nicht fehlen dürfen?

TERMINE

Donaueschingen

- Webinar: Montag, 29.01.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Dienstag, 06.02.2018
09.00 - 17.00 Uhr

München

- Webinar: Montag, 09.04.2018
09.00 - 10:00 Uhr
Training: Montag, 16.04.2018
09:00 - 17.00 Uhr

Köln

- Webinar: Montag, 04.06.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Freitag, 08.06.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

- Webinar: Freitag, 21.09.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Montag, 24.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Raum Basel (CH)

- Webinar: Montag, 05.11.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Montag, 12.11.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

DARF ES NOCH ETWAS MEHR SEIN?

3.2 Verhandlungsführung für EinkäuferInnen in 2 Tagen

Offenes Training mit Webinar vorab

„Win-win“ für Käufer und Verkäufer – geht das? Wie gestalten Sie ein gutes Verhandlungsgespräch? Welche Fragetechnik führt zum Erfolg? Wie erreichen Sie Ihre persönlichen Ziele und sorgen gleichzeitig dafür, dass auch Ihr Gegenüber profitiert? Nehmen Sie sich für dieses Seminar einen zusätzlichen Tag Zeit und informieren Sie sich umfassend über Energiequellen und neue Ansätze.

Zielgruppe MitarbeiterInnen aus dem Bereich Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen führen

Seminarinhalte

Seminartag 1

Die Einkaufsverhandlung

- Was bedeutet verhandeln überhaupt?
- Grundsätzliche Regeln und Erfolgsfaktoren der Verhandlungsführung
- Gesprächspsychologische und kommunikative Aspekte

Die FACTOR 4-ZIP-METHODE zur Verhandlungsvorbereitung

- Welche Ziele sollen erreicht werden?
- Wie ist die aktuelle Situation – arbeiten mit einem Infoboard
- Welcher Weg soll erfolgreich durch die Verhandlungen führen?
- Erarbeiten einer eigenen individuellen Checkliste!

Die Einkaufsverhandlung als einen Prozess verstehen

- Die Vorarbeiten zum eigentlichen Verhandlungsgespräch
- Einstieg ins Verhandlungsgespräch
- Gezielt mit Körpersprache und non-verbaler Kommunikation arbeiten
- Sich auf die Angebotspräsentation konzentrieren – aktives Zuhören
- Eigene Forderungen stellen und sich gezielt positionieren
- Mit der Ablehnung der Gesprächspartner arbeiten
- Seine eigenen Ziele sicherer durchsetzen
- Die Vereinbarung gezielt aber ohne Eile herbeiführen
- Die Nachbearbeitung einer Einkaufsverhandlung

Durch Fragetechniken die eigene Argumentation vorbereiten

- Arbeiten mit der Präzisierungsfalle
- Den Lieferanten, den Markt und das Angebot genau verstehen
- Die wirklich relevanten Informationen herausfiltern
- Die Anreize für den Lieferanten erkennen

Übungssituation

- Anhand von vorbereiteten Übungssituationen die vorgestellten Instrumente intensiv simulieren und Gesprächssituationen trainieren

Seminartag 2

Argumentation aus Sicht des Einkaufs

- Weshalb sollte der Lieferant auf meine Forderungen eingehen? Verstehen und Nutzen der eigenen Position und der Interessenten der Lieferanten
- Verschiedene Argumentationstechniken kennenlernen und mit Beispielen aus der Realität ausprobieren
 - Vorteilsargumentation
 - Beweisführende Argumentation
 - Rhetorische Argumentation – „Vierer-Kette“; „Priorisierte Reihenfolge“; „Chronologie“; „Einerseits-Andererseits“; „Peer Group Methode“ und weitere...
- Argumentieren in Gesprächen mit Monopolisten

Das besondere Lieferantengespräch

- Jahresgespräche
- Umfangreiche Vertragsverhandlungen

TERMINE

Raum Basel (CH)

Webinar: Dienstag, 17.04.2018
09:00 - 10:00 Uhr
Training: Mo., 23.04. + Di., 24.04.2018
09:00 - 17:00 Uhr

München

Webinar: Montag, 09.07.2018
09:00 - 10:00 Uhr
Training: Do., 12.07. + Fr., 13.07.2018
09:00 - 17:00 Uhr

Hamburg

Webinar: Freitag, 31.08.2018
10:00 - 11:00 Uhr
Training: Di., 04.09. + Mi., 05.09.2018
09:00 - 17:00 Uhr

Donaueschingen

Webinar: Freitag, 05.11.2018
08:00 - 09:00 Uhr
Training: Mi., 14.11. + Do., 15.11.2018
09:00 - 17:00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

DIE MACHT DER STIMME

3.3 Einkaufsverhandlungen am Telefon

Offenes Training mit Webinar vorab

Verhandlungen am Telefon sind eine Herausforderung. Wo im persönlichen Gespräch Körpersprache und dem Augenkontakt eine wichtige Rolle spielen, ist hier die richtige Wahl der Worte und der Einsatz Ihrer Stimme gefragt. Wie bereiten Sie sich auf wichtige Verhandlungen am Telefon vor? Wie wählen Sie Ihre Argumente und welche Rolle spielt Ihre Körpersprache auch wenn Sie gar nicht zu sehen sind? Erfahren Sie alles über den Beziehungsaufbau und die effektive Darstellung Ihrer eigenen Persönlichkeit!

Zielgruppe

MitarbeiterInnen aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen mit LieferantInnen auch oder hauptsächlich am Telefon führen.

Seminarinhalte

- Was heißt Verhandeln am Telefon?**
 - Grundregeln zu Verhandlungen am Telefon
 - Generelle Ziele von Verhandlungen am Telefon
- Systematische Vorbereitung der Einkaufsverhandlung**
 - Differenzierung in der Verhandlungsvorbereitung
 - Verhandlung als System verstehen
- Durchführung der Verhandlung**
 - Kommunikation als Wirkungsfaktor verstehen
 - Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung für den Einkauf
- Einsatz des Aktiven Zuhörens als Kontrollinstrument**
- Einsatz der Fragetechnik unter Berücksichtigung der Verhandlungsziele**
 - Welche Fragen sollten wann und wie eingesetzt werden
 - Erst klären - dann fordern !
- Die Argumentationstechnik als wirkungsvolles Instrument nutzen**
 - Unterschied von guten und schlechten Argumenten erkennen
 - Effektive Darstellung der eigenen Argumentationen
 - Erarbeitung von Nutzenargumenten für den Lieferanten
 - Die Einwand-Methode (verschiedene Ansätze)
- Sprache/Stimme und Stimmung am Telefon**
- Körperhaltung am Telefon**

Der Einkaufsmitarbeiter am Telefon

- Welche Wirkungsfaktoren kann der Mitarbeiter einsetzen?
- Welche Voraussetzungen für das Verhandeln am Telefon sind notwendig?

Der Lieferant am Telefon

- Wie baut der Mitarbeiter Sympathie am Telefon auf?
- Wie mit schwierigen Lieferanten umgehen?

Die Besonderheiten der Telefonkommunikation

- Einsatzmöglichkeiten des Telefons in der Praxis
- Wie erreicht der Mitarbeiter mehr am Telefon?
- Wie das fehlende Bild ersetzen?

Die Gesprächsförderer und Gesprächskiller in der Telefonverhandlung

- Mit welchen Bemerkungen erreicht man mehr in der Verhandlung?
- Wann geht ein Gesprächspartner auf Distanz?

Die Gesprächsführung am Telefon: Das Analysegespräch

- Einsatz der Fragetechnik
- Zuhören am Telefon
- Ergebnisorientiert telefonieren

Gesprächsführung am Telefon: Die Terminänderung

- Welche Argumente wirken?
- Mit welchen Einwänden ist zu rechnen und wie geht man damit um?

Gesprächsführung am Telefon: Das Forderungsgespräch (Preisverhandlung)

- Die Argumentationstechnik des Einkäufers
- Umgang mit der Preisverteidigung des Verkäufers
- Anwendung von Interventionstechniken

Gesprächsführung am Telefon: Das Konfliktgespräch

- Der Einsatz von Ich-Botschaften
- Umgang mit den Ausreden des Verkäufers
- Anwendung von Abschlusstechniken

TERMINE

Raum Basel (CH)

Webinar: Dienstag, 09.01.2018
08.30 - 09.30 Uhr
Training: Mittwoch, 17.01.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

Webinar: Montag, 03.09.2018
11.00 - 12.00 Uhr
Training: Freitag, 07.09.2018
09.00 - 17.00 Uhr

München

Webinar: Freitag, 02.03.2018
09.00 - 10.00 Uhr
Training: Mittwoch, 07.03.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Donaueschingen

Webinar: Montag, 05.11.2018
10.00 - 11.00 Uhr
Training: Dienstag, 13.11.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG BIS HIER HIN – ABER NICHT WEITER

3.4 Einwandbehandlung und Preisverhandlung für VerkäuferInnen in 2 Tagen

Offenes Training mit Webinar vorab

Welche Preiserhöhung ist fair? Wo ziehen Sie die Reißleine? Wie gehen Sie in Preisverhandlungen und wie gehen Sie mit „Killerphrasen“ um? Wie schaffen Sie auch in komplizierten Situationen eine sympathische Gesprächsatmosphäre? Werden Sie zum „Ich-Botschafter“ und punkten Sie mit Einfühlungsvermögen und Zielorientierung!

Zielgruppe MitarbeiterInnen aus den Bereichen Verkauf und Vertrieb, die Verhandlungen mit KundInnen führen

Seminarinhalte

Seminartag 1

Was heißt Verhandeln?

- Grundregeln zu jeder Verhandlung
- Generelle Ziele von Verhandlungen

Die Verhandlungsvorbereitung

- Die **FACTOR 4-ZIP-METHODE** zur Verhandlungsvorbereitung
- Welche Ziele gibt es?
- Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?
- Das ganzheitliche Verhandeln: Ein neuer Ansatz für VerkäuferInnen!

Grundlagen logischer Argumentation

- Dialektischer Aufbau von Argumenten
- Wie funktionieren gute Argumente?
- Argumente systematisch und überzeugend formulieren
- Logische Beweisführung
- Emotional vs. Sachlich

Preiserhöhungen erkennen und abwehren

- Die Methoden der LieferantInnen zur Preiserhöhung
- Typische Argumente und ihre Abwehr
- Versteckte Preiserhöhungen erkennen und darauf reagieren
- Frühzeitig Preiserhöhungen antizipieren und Abwehrstrategien erarbeiten

Preiserhöhungen entkräften

- Wie entstehen Verkaufspreise?
- Wie erkennt man unberechtigte/überhöhte Forderungen?
- Umgang mit Marktmacht
- Open Book – So legt der/die VerkäuferIn seine Zahlen offen
- Mögliche Quellen, Daten und Methoden

Seminartag 2

Argumentationsstrategien

- Typische Argumente und Tricks der VerkäuferInnen
- Argumente antizipieren, entkräften und kontern
- Die richtige Argumentationsbasis für den Einkauf
- Schmerzgrenzen ausloten
- Einfühlungsvermögen vs. Durchsetzungskraft
- Umgang mit Ausweichmanövern, Einwänden und Vorwänden
- Unfaire Dialektik kontern

Mit wirksamen Argumenten überzeugen

- Kooperation und Konfrontation
- Mit Konfliktsituationen umgehen
- Fragen und Forderungen richtig formulieren
- Die Wirkung von Argumenten verstärken
- Argumentationsketten aufbauen
- Die rote Linie finden und beibehalten
- Lösungen entwickeln und anbieten
- Sprache und Wortwahl optimieren

In die Offensive: Preissenkungen einfordern

- Anfragetechnik: Wettbewerbsdruck steigern
- Den Zeitpunkt für eine Preissenkung erkennen und nutzen
- Zielpreise und Preisuntergrenzen festlegen
- Wie weit kann/muss der/die LieferantIn die Preise senken?
- Forderungen für Preissenkungen faktenbasiert begründen

TERMINE

Köln

Webinar: Dienstag, 20.03.2018
08.30 – 09.30 Uhr

Training: Mo., 26. + Di., 27.03.2018
09.00 – 17.00 Uhr

München

Webinar: Montag, 04.06.2018
10.00 – 11.00 Uhr

Training: Mo., 11. + Di., 12.06.2018
09:00 – 17.00 Uhr

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 01.10.2018
09.00 – 10.00 Uhr

Training: Do., 04. + Fr., 05.10.2018
09.00 – 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

WAS DARF ICH FÜR SIE TUN?

3.5 Kundenakquise am Telefon

Offenes Training mit Webinar vorab

Gute und dauerhafte Kunden wollen gewonnen werden. Wie stellen Sie am Telefon eine persönliche Beziehung zu potentiellen Kunden her? Welche Argumente überzeugen? Wie begegnen Sie Einwänden und machen sich diese vielleicht sogar zunutze? Werden Sie zum Profi für eine optimale Verhandlungsatmosphäre, gewinnen Sie mit Hilfe der FACTOR 4-Methode neue Kunden und binden Sie diese dauerhaft an Ihr Unternehmen.

Zielgruppe VerkäuferInnen, die hauptsächlich am Telefon verhandeln und verkaufen

Seminarinhalte

- Was heißt Verkaufen am Telefon?**
 - Grundregeln am Telefon
 - Generelle Ziele von Verkaufen und Verhandeln am Telefon
- Systematische Vorbereitung der Verhandlungen**
 - Differenzierung in der Verhandlungsvorbereitung
 - Verhandlung als System verstehen
 - Ein persönliches Verhandlungskonzept aufbauen
- Durchführung der Verhandlung**
 - Kommunikation als Wirkungsfaktor verstehen
 - Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung für den Verkauf
 - Harvard-Konzept
- Einsatz des Aktiven Zuhörens als Kontrollinstrument**
- Einsatz der Fragetechnik unter Berücksichtigung der Verhandlungsziele**
 - Welche Fragen sollten wann und wie eingesetzt werden
- Die Argumentationstechnik als wirkungsvolles Instrument nutzen**
 - Unterschied von guten und schlechten Argumenten erkennen
 - Effektive Darstellung der eigenen Argumentationen
 - Erarbeitung von Nutzenargumenten
 - Aufbau von Argumentationsketten
 - Die Einwand-Methode (verschiedene Ansätze)
- Sprache/Stimme und Stimmung am Telefon**
- Körperhaltung am Telefon**

Heikle Situationen meistern...

- Sie lernen erprobte Tools einzusetzen, um in Verhandlungen am Telefon erfolgreicher zu arbeiten
- Sie trainieren in der Gruppe und in Verhandlungssituationen, um Sicherheit zu bekommen
- Sie arbeiten mit generischen Übungssituationen und erhalten mit Hilfe von Video/Audio und persönlicher Situationsanalyse ein Feedback
- Im Training wird mit einer professionellen Trainingstelefonanlage gearbeitet

TERMINE

Donaueschingen

Webinar: Dienstag, 20.03.2018
10.00 - 11.00 Uhr
Training: Mittwoch, 28.03.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Hamburg

Webinar: Donnerstag, 26.04.2018
11.30 - 12.30 Uhr
Training: Montag, 07.05.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 15.10.2018
08.30 - 09.30 Uhr
Training: Mittwoch, 17.10.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

DIE EXZELLENZ-OFFENSIVE

3.6 Verhandlungsführung für Key AccountmanagerInnen

Offenes Training mit Webinar vorab und im Nachgang

Der Begriff „Schlüsselkunde“ flößt Ihnen Respekt ein? Zu Recht, denn er stellt für das Unternehmen eine wichtige Größe dar. Betrachten Sie es also als Ihre persönliche Herausforderung, erfolgreich wichtige Verhandlungen mit diesen Kunden zu führen und dabei gute Ergebnisse zu erzielen. Verstehen Sie Verkaufserfolg als einen Prozess, der sich mit Hilfe von Werkzeugen planen lässt. Erweitern Sie Ihre Expertise in der Pflege der wichtigsten Kunden Ihres Unternehmens!

Zielgruppe

VerkäuferInnen aus dem Key Account Management oder Personen, die zukünftig Verhandlungen mit SchlüsselkundInnen führen sollen

Seminarinhalte



Start ins Training und erstes Kennenlernen

- Online-Live-Webinar - Dauer 60 Minuten
- TeilnehmerInnen erleben den/die TrainerIn
- Trainingsinhalte und Hintergründe werden vorgestellt
- Eine erste Vorbereitungsaufgabe wird erarbeitet

Verkaufpsychologie und Vorbereiten auf Gespräche

- „Operation Excellence“ im KAM
- Relevante verkaufpsychologische Aspekte
- Verkaufssprache und vorteilhafte Sprachmuster

Verkaufserfolg als einen planbaren Prozess verstehen

- Vorbereitung auf KundInnengespräche mit der Z.I.P.- Methode
- Konzentration auf die „Power-Map“ des Kunden
- Arbeiten mit dem „Phasen – Model“ zur Verhandlungsführung

Verstehen des Kunden, Verkaufen und Vereinbaren

- Zuerst verstehen – dann anbieten!
Arbeiten mit „beratendem Verkauf“
- Intensives Training unterschiedlicher Frage- und Aufmerksamkeitstechniken

Kunden- und zielorientierte Vorschläge sowie Angebote präsentieren

- Kundenorientiert Lösungen, Vorschläge & Angebote präsentieren

Ablehnung und Einwände des Kunden sicher und erfolgreich bearbeiten

- Effektive Möglichkeiten zur erfolgreichen Arbeit mit dem „Nein“ des/der KundenIn
- Intensives Training unterschiedlicher Einwandbehandlungsmethoden
- Differenzierte Argumentationstechniken und Diskussionstechnik



Vereinbarungen mit KundInnen aktiv herbeiführen

- Signale des/der Kunden/Kundin erkennen können und gezielt nutzen
- Aktiv den/die Kunden/KundIn zum Abschluss begleiten

Nachbereitung des Trainings

- Online Live Webinar Dauer - 60 Minuten
- Konzentrierte Wiederholung der durchgearbeiteten Themen

TERMINE

Köln

Vorab-Webinar: Donnerstag, 21.06.2018
09.00 - 10:00 Uhr
Training: Mittwoch, 27.06.2018
09:00 - 17.00 Uhr
Follow-up-Webinar: Freitag, 06.07.2018
8.30 - 9.30 Uhr

München

Vorab-Webinar: Montag, 15.10.2018
10.00 - 11.00 Uhr
Training: Dienstag, 16.10.2018
09.00 - 17.00 Uhr
Follow-up-Webinar: Montag, 22.10.2018
9.30 - 10.30 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

ANDERE LÄNDER

– ANDERE SITTEN?

3.7 Verhandlungen im internationalen Geschäft

Offenes Training mit Webinar vorab

Bei internationalen Verhandlungen reicht es oft nicht aus, die Sprache des Geschäftspartners gelernt zu haben. Vielmehr ist es gerade hier immanent wichtig, Gesagtes richtig zu deuten, „zwischen den Zeilen“ zu lesen und Körpersprache ebenso wie Mimik richtig zu interpretieren. Lernen Sie die Unterschiede in der interkulturellen Kommunikation kennen, erfahren Sie mehr über die Bedeutung non-verbaler Sprache. Schärfen Sie ihre präzise Beobachtungsgabe ebenso wie Ihre Fähigkeit, aufmerksam zuzuhören und bringen Sie Ihr Unternehmen im internationalen Geschäft nach vorne!

Zielgruppe

Dieses Training richtet sich an Personen, die im internationalen Kontext Verhandlungen führen

Seminarinhalte

- Weshalb interkulturelle Kompetenz gefordert ist?
- Wie drücken sich Kulturunterschiede aus und wie können diese erkannt werden?
- Welche Unterschiede gibt es in der interkulturellen Kommunikation?

- Welche Bedeutung hat die Sprache in der internationalen Verhandlungsführung?
- Was hat es mit den unterschiedlichen „Anlaufzeiten“ auf sich?
- Welche Bedeutung hat die Einstellung zum Territorium und Raum?

- Wie kann man am geschicktesten mit Informationsfluss in Verhandlungen umgehen?
- Welche unterschiedlichen Informationsflüsse könnten auftreten?

- Was ist zu berücksichtigen bei direktem und indirektem Kommunizieren
- Was sind die wesentlichen Unterschiede in den internationalen Verhandlungsstilen?

- Welche besondere Bedeutung haben nonverbaler Signale - insbesondere des Gesichtsausdruckes – bei der Kommunikation und Verhandlung?
- Welche Aspekte in der Sprache der Mimik und des Gesichts sind zu beachten?
- Was einem die Augen verraten und der Stolperstein Blickkontakt?

TERMINE

Hamburg

Webinar: Montag, 30.04.2018
09.00 - 10.00 Uhr

Training: Dienstag, 08.05.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Donaueschingen

Webinar: Freitag, 23.11.2018
10.00 - 11.00 Uhr

Training: Dienstag, 27.11.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG

WIR MÜSSEN REDEN ...

3.8 Gesprächsführung für Führungskräfte mit Personalverantwortung

Offenes Training mit Webinar vorab

Gute Personalführung und erfolgreiche Kommunikation im Unternehmen tragen wesentlich zu einem guten Betriebsklima und optimaler Produktivität bei. Wie führen Sie erfolgreiche Gespräche mit Ihren Mitarbeitern? Wie sorgen Sie dafür, dass verschiedene Interessen zielführend miteinander vereinbart werden? Wie entwickeln Sie ihren eigenen, authentischen Kommunikationsstil? Machen Sie sich mit den Erfolgsfaktoren für effektive und ergebnisorientierte Gespräche vertraut!

Zielgruppe

Führungskräfte und Nachwuchsführungskräfte mit Personalverantwortung, Projekt- und TeamleiterInnen, alle MitarbeiterInnen im Unternehmen, die Personal- und Mitarbeitergespräche führen.

Seminarinhalte

Schaffen Sie den Rahmen für Ihre erfolgreiche Kommunikation

- Wie setze ich meine Persönlichkeit in Gesprächen ein
- Wie ist mein Rollenverständnis
- Professionelle Gesprächsvorbereitung
- Agenda
- Zielformulierung
- Wie gewinne ich Sicherheit im Gespräch?
- Was sind die Erfolgsfaktoren für effektive und ergebnisorientierte Gespräche

Erfolgreiche Gesprächsführung

- Phasen der Gesprächsführung
- Ebenen der Kommunikation
- Passende Fragetechnik
- Aktives Zuhören

Gesprächsführung mit Persönlichkeit

- Wirkungsvoll kommunizieren
- Authentisch sein
- Entwickeln Sie Ihren eigenen Kommunikationsstil

Werkzeuge erfolgreicher Kommunikation

- Konstruktive Kommunikation: gemeinsame Strategien für verschiedene Interessen entwickeln.
- Im Spannungsfeld zwischen Selbstbild und Fremdbild.
- Feedback geben

Schwierige Gesprächssituationen

- Konflikte und schwierige Themen angehen
- Mit Meinungsverschiedenheiten umgehen
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Widerstand und Konflikte nutzen

TERMINE

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 09.07.2018
08.00 - 09.00 Uhr

Training: Mittwoch, 18.07.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Köln

Webinar: Montag, 03.12.2018
10.30 - 11.30 Uhr

Training: Mittwoch, 05.12.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG ANDERS ALS ...

3.9 Verhandlungsführung für Frauen

Offenes Training mit Webinar vorab

Längs ist erwiesen: Männer und Frauen kommunizieren unterschiedlich. Wie behauptet „frau“ sich in Verhandlungen? Wie bringt sie andere dazu, in ihrem Sinne zu agieren? Indem Sie sich Ihrer ganz persönlichen Stärken bewusst wird und diese erfolgreich einsetzt! - Entdecken Sie, wie die Männerwelt tickt! Definieren Sie Ihre eigenen Ziele! Seien Sie mutig, denn Sie wissen ja: Wer wagt, gewinnt!

Zielgruppe Frauen aus allen Bereichen des Unternehmens, die „verhandeln“.

- Seminarinhalte**
- Frauen verhandeln anders!**
Anders ist nicht falsch – anders ist nur anders!
 - Am Ende ist es immer nur eine Frage:
Wie bringe ich den anderen dazu, dass zu tun was ich gerne hätte?
Neueste Erkenntnisse aus der Verhandlungsforschung!
 - Grundsätzliches zum Verhandlungsmanagement**
 - Wie tickt die „Verhandlungswelt“ der Männer
 - Generelles Verständnis über Erfolgsfaktoren in der Verhandlungsführung
 - Maximale Verhandlungsleistung durch individuelle Verhandlungsprofile
 - Stärke beginnt mit Mut – mutig genug und ehrlich zu sich selbst zu sein!**
 - Eigenes weibliches Verhalten erkennen und für sich systematisch und erfolgreich nutzen
 - Sich auf Verhandlungen vorbereiten um seine Stärken richtig einzusetzen**
 - Die eigenen Ziele definieren und alles Handeln daran ausrichten
 - Die Verhandlungssituation so genau wie notwendig analysieren und verstehen
 - Den persönlichen Verhandlungsplan erstellen
 - Verhandlungsführung als einen Prozess erkennen und nutzen**
 - Die einzelnen Prozessschritte der Verhandlungsführung kennen lernen, verstehen und ausprobieren
 - Vorgestellte Verhandlungsinstrumente testen und diskutieren
 - Nachbereitung von Verhandlungen**
 - Aufbau eines Verhandlungscontrollings, um aus Fehlern zu lernen und Best-Practice zu nutzen

TERMINE

Hamburg

Webinar: Montag, 14.05.2018
08.30 - 09.30 Uhr
Training: Montag, 28.05.2018
09.00 - 17.00 Uhr

München

Webinar: Montag, 03.12.2018
13.00 - 14.00 Uhr
Training: Montag, 10.12.2018
09.00 - 17.00 Uhr

GESPRÄCHS- & VERHANDLUNGSFÜHRUNG IN EIGENER SACHE ...

3.10 Vertragsverhandlungen mit dem Arbeitgeber führen

Offenes Training mit Webinar vorab

Sind Sie ein überzeugender Redner, wenn es gilt, ein Kundengespräch zu führen oder einen Sachverhalt darzulegen? Und kommt Ihnen diese Fähigkeit immer just dann abhanden, wenn es um ihre eigenen Angelegenheiten – zum Beispiel die Erhöhung Ihres Gehaltes - geht? Erlernen Sie mit der Factor 4-ZIP-METHODE Techniken zur erfolgreichen Kommunikation mit Ihrem Arbeitgeber. Machen Sie sich zum erfolgreichen „Verkäufer“ in eigener Sache!

Zielgruppe

ArbeitnehmerInnen

Seminarinhalte

Gesprächsvorbereitung

- Bereiten Sie sich innerlich und sachlich ausreichend vor!
- Benutzen Sie die **FACTOR 4 ZIP-METHODE** zur Vorbereitung auf Vertragsverhandlungen

Argumentation und Forderung

- Sammeln Sie die richtigen Argumente vor – Nutzenargumente für den Arbeitgeber
- Stellen Sie Forderungen die angemessen sind und verkaufen sie sich nicht unter Wert. Suchen Sie nach mehr als einer Möglichkeit für eine Anpassung

„DO and DO NOT“

- Sind sie bereit zu Verhandeln !!! Kompromisse
- Seien sie auf Gegenargumente vorbereitet mit Fragen
- Vermeiden Sie Gehaltserhöhung – passen sie lieber ihr Gehalt an
- Stellen sie keine Vergleiche mit anderen Kollegen oder Unternehmen an (eigene Leistung zählt)
- Vermeiden Sie ultimative Drohungen (Kündigung...)

Wann führe ich das geplante Gespräch?

- Den richtigen Zeitpunkt wählen

TERMINE

Donaueschingen

Webinar: Montag, 30.04.2018
10.30 - 11.30 Uhr

Training: Mittwoch, 09.05.2018
09.00 - 17.00 Uhr

Köln

Webinar: Montag, 15.10.2018
11.30 - 12.30 Uhr

Training: Freitag, 19.10.2018
09.00 - 17.00 Uhr

„DA HABEN WIR KEINEN KONSENS!“

3.11 Strategie zur Konfliktlösung

Offenes Training mit Webinar vorab

Nicht immer sind sich alle einig. Und trotzdem haben alle Recht – zumindest vom eigenen Standpunkt aus betrachtet.

Wie gehen Sie stressfrei mit Konfliktsituationen um? Wie kommen alle zu Ihrem Recht und wie sorgen Sie dafür, dass dabei keiner „das Gesicht verliert“? Steigern Sie Ihre Konfliktfähigkeit, werden Sie zum Moderator und sorgen Sie so auch in schwierigen Situationen für ein konstruktives und produktives Betriebsklima!

Zielgruppe

Führungskräfte, ProjektleiterInnen, MitarbeiterInnen die sich immer wieder der Herausforderung und Konflikten stellen (müssen)

Seminarinhalte

Umgang mit Konflikten

- Sie erkennen Konflikte frühzeitig und können deren Potenzial einschätzen
- Sie führen Konfliktgespräche gelassen und professionell

Ihre Rolle in Konfliktsituationen

- Sie setzen sich für Ihr Anliegen ein und erhalten die Beziehung auf gleicher Augenhöhe aufrecht
- Sie bleiben auch in konfliktbeladenen Situationen handlungsfähig
- Sie können konträre Standpunkte verstehen und eine Annäherung unterstützen
- Sie unterstützen alle Beteiligten, Konflikte für beide Seiten gewinnbringend zu lösen

Persönlichkeit im Konflikt

- Sie bekommen professionelles Feedback zu Ihren mitgebrachten Fällen und Anliegen
- Sie steigern Ihre persönliche Konfliktfähigkeit

TERMINE

Raum Basel (CH)

Webinar: Montag, 16.07.2018
08:00 – 09:00 Uhr

Training: Dienstag, 17.07.2018
09:00 – 17:00 Uhr

Hamburg

Webinar: Montag, 22.10.2018
08:00 – 09:00 Uhr

Training: Mittwoch, 24.10.2018
09:00 – 17:00 Uhr



ALLGEMEINE INFORMATIONEN

- Organisatorisches zu unseren Trainings
- Unsere Seminarorte
- Terminübersicht
- Das FACTOR 4-Team
- Allgemeine Geschäftsbedingungen

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

ORGANISATORISCHES ZU UNSEREN TRAININGS

Methoden Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen, Arbeiten mit einer professionellen Telefontrainingsanlage.

Ausstattung & Unterlagen Arbeiten Sie während des Trainings mit dem **FACTOR 4**-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.

Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im **FACTOR 4 Lernportal** als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.

Webinar vorab Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen SeminarteilnehmerInnen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail.

Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar vorab zum Training abzuholen!

Kosten	Eintägig 547,- Euro (zzgl. MwSt.)	Zweitägig 897,- Euro (zzgl. MwSt.)	3.6 Key Account 597,- Euro (zzgl. MwSt.)
---------------	---	--	--

Einschließlich Pausenverpflegung, **FACTOR 4**-Learningbook, Zugang zum **FACTOR 4**-Lernportal

Anmeldung **Gerne können Sie sich persönlich anmelden bei:**

FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH
Sabine Schreiter
Telefon: + 49 7746 927 444
Telefax: + 49 7746 927 446
info@factor4.com

oder nutzen Sie unser Anmeldeformular unter:

www.factor4.com

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

UNSERE SEMINARORTE

Wir freuen uns darauf, Sie für die **FACTOR 4** Trainingsveranstaltungen in einem unserer ausgewählten Partner-Hotels begrüßen zu dürfen.*

Raum Basel (CH)	Ringhotel Schlosshotel Beuggen Schlosshotel Beuggen GmbH D – 79618 Rheinfelden	+49 7623 7519 0 info@schlosshotel-beuggen.de www.schlosshotel-beuggen.de
------------------------	---	--

Donaueschingen	Öschberghof GmbH Golfplatz 1 D – 78166 Donaueschingen	+49 771 84 0 info@oeschberghof.com www.oeschberghof.com
-----------------------	--	---

Hamburg	Hotel Hafen Hamburg Seewartenstraße 9 D – 20459 Hamburg	+49 40 3113 0 info@hotel-hamburg.de www.hotel-hafen-hamburg.de
----------------	--	--

Köln	Lindner Hotel City Plaza Magnusstrasse 20 D – 50672 Köln	+49 221 2034 0 www.lindner.de/city-plaza/köln
-------------	---	--

München	HILTON München Park Am Tucherpark 7 D – 80538 München	+49 8938450 info.munich@hilton.com www.hiltonhotels.de
----------------	--	--

* Wir behalten uns vor aus organisatorischen Gründen die Veranstaltungen in gleichwertigen Partnerhotels am Seminarort durchzuführen.

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

TERMINÜBERSICHT 2018

Grundlagenwissen

1.1 Grundlagen für den professionellen Einkauf

Webinar: Dienstag, 09.01.2018 10.00 - 11.00 Uhr	Webinar: Montag, 09.04.2018 11.00 - 12.00 Uhr
Training: Montag, 15.01.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training: Freitag, 13.04.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg
Webinar: Montag, 03.09.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Webinar: Freitag, 23.11.2018 09.00 - 10.00 Uhr
Training: Mittwoch, 12.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln	Training: Montag, 26.11.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)

1.2 Vertragsrecht im Einkauf

Webinar: Montag, 19.02.2018 11.00 - 12.00 Uhr	Webinar: Freitag, 23.09.2018 11.00 - 12.00 Uhr
Training: Freitag, 23.02.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training: Dienstag, 27.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen

1.3 Technik für EinkäuferInnen

Webinar: Montag, 04.06.2018 11.00 - 12.00 Uhr	Webinar: Montag, 03.12.2018 09.00 - 10.00 Uhr
Training: Donnerstag, 07.06.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln	Training: Donnerstag, 06.12.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen

1.4 Grundlagen für VerkaufsmitarbeiterInnen im Innendienst

Webinar: Montag, 19.02.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Webinar: Montag, 04.06.2018 13.00 - 14.00 Uhr
Training: Dienstag, 20.02.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)	Training: Donnerstag, 07.06.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg
Webinar: Freitag, 31.08.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Webinar: Montag, 05.11.2018 11.00 - 12.00 Uhr
Training: Donnerstag, 06.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln	Training: Freitag, 09.11.2018 09.00 - 17.00 Uhr München

1.5 Grundlagen für VerkaufsmitarbeiterInnen im Außendienst

Webinar: Montag, 29.01.2018 11.00 - 12.00 Uhr	Webinar: Montag, 09.07.2018 09.00 - 10.00 Uhr
Training: Dienstag, 30.01.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training: Mittwoch, 11.07.2018 09.00 - 17.00 Uhr München
Webinar: Freitag, 21.09.2018 10.30 - 11.30 Uhr	
Training: Dienstag, 25.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg	

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

TERMINÜBERSICHT 2018

Expertenwissen

2.1 Einkauf von Investitionsgütern

Webinar:	Donnerstag, 26.04.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Webinar:	Freitag, 31.08.2018 11.00 - 12.00 Uhr
Training:	Mittwoch, 02.05.2018 09.00 - 17.00 Uhr München	Training:	Freitag, 07.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln

2.2 Innovationen mit Lieferanten erarbeiten

Webinar:	Dienstag, 13.02.2018 10.30 - 11:30 Uhr	Webinar:	Donnerstag, 26.04.2018 10.30 - 11:30 Uhr
Training:	Mittwoch, 14.02.2018 09:00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Donnerstag, 03.05.2018 09:00 - 17.00 Uhr München

2.3 Projektmanagement für kaufmännische MitarbeiterInnen

Webinar:	Montag, 09.04.2018 10.00 - 11:00 Uhr	Webinar:	Montag, 03.09.2018 10.00 - 11:00 Uhr
Training:	Donnerstag, 12.04.2018 09:00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Dienstag, 11.09.2018 09:00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

TERMINÜBERSICHT 2018

Gesprächs- und Verhandlungsführung

3.1 Verhandlungsführung nach der FACTOR 4-ZIP-METHODE®

Webinar:	Montag, 29.01.2018 09.00 - 10:00 Uhr	Webinar:	Montag, 09.04.2018 09.00 - 10:00 Uhr
Training:	Dienstag, 06.02.2018 09:00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training:	Montag, 16.04.2018 09:00 - 17.00 Uhr München
Webinar:	Montag, 04.06.2018 09.00 - 10:00 Uhr	Webinar:	Freitag, 21.09.2018 09.00 - 10:00 Uhr
Training:	Freitag, 08.06.2018 09:00 - 17.00 Uhr Köln	Training:	Montag, 24.09.2018 09:00 - 17.00 Uhr Hamburg
Webinar:	Montag, 05.11.2018 09.00 - 10:00 Uhr		
Training:	Montag, 12.11.2018 09:00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)		

3.2 Verhandlungsführung für EinkäuferInnen in 2 Tagen

Webinar:	Dienstag, 17.04.2018 09.00 - 10:00 Uhr	Webinar:	Montag, 09.07.2018 09.00 - 10:00 Uhr
Training:	Mo., 23.04. + Di., 24.04.2018 09:00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)	Training:	Do., 12.07. + Fr., 13.07.2018 09:00 - 17.00 Uhr München
Webinar:	Freitag, 31.08.2018 10.00 - 11:00 Uhr	Webinar:	Freitag, 05.11.2018 08.00 - 09:00 Uhr
Training:	Di., 04.09. + Mi., 05.09.2018 09:00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Mi., 14.11. + Do., 15.11.2018 09:00 - 17.00 Uhr Donaueschingen

3.3 Einkaufsverhandlungen am Telefon

Webinar:	Dienstag, 09.01.2018 08.30 - 09.30 Uhr	Webinar:	Freitag, 02.03.2018 09.00 - 10.00 Uhr
Training:	Mittwoch, 17.01.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)	Training:	Mittwoch, 07.03.2018 09.00 - 17.00 Uhr München
Webinar:	Montag, 03.09.2018 11.00 - 12.00 Uhr	Webinar:	Montag, 05.11.2018 10.00 - 11.00 Uhr
Training:	Freitag, 07.09.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Dienstag, 13.11.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen

3.4 Einwandbehandlung und Preisverhandlung für VerkäuferInnen in 2 Tagen

Webinar:	Dienstag, 20.03.2018 08.30 - 09.30 Uhr	Webinar:	Montag, 04.06.2018 10.00 - 11.00 Uhr
Training:	26. + 27.03.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln	Training:	11. + 12.06.2018 09:00 - 17.00 Uhr München
Webinar:	Montag, 01.10.2018 09.00 - 10.00 Uhr		
Training:	04. + 05.10.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)		

3.5 Kundenakquise am Telefon

Webinar:	Dienstag, 20.03.2018 10.00 - 11.00 Uhr	Webinar:	Donnerstag, 26.04.2018 11.30 - 12.30 Uhr
Training:	Mittwoch, 28.03.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training:	Montag, 07.05.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg
Webinar:	Montag, 15.10.2018 08.30 - 09.30 Uhr		
Training:	Mittwoch, 17.10.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)		

3.6 Verhandlungsführung für Key Account ManagerInnen

Vorab-Webinar:	Donnerstag, 21.06.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Vorab-Webinar:	Montag, 15.10.2018 10.00 - 11.00 Uhr
Training:	Mittwoch, 27.06.2018 09.00 - 17.00 Uhr	Training:	Dienstag, 16.10.2018 09.00 - 17.00 Uhr
Follow-up-Webinar:	Freitag, 06.07.2018 8.30 - 9.30 Uhr Köln	Follow-up-Webinar:	Montag, 22.10.2018 9.30 - 10.30 Uhr München

3.7 Verhandlungen im internationalen Geschäft

Webinar:	Montag, 30.04.2018 09.00 - 10.00 Uhr	Webinar:	Freitag, 23.11.2018 10.00 - 11.00 Uhr
Training:	Dienstag, 08.05.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Dienstag, 27.11.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen

3.8 Gesprächsführung für Führungskräfte mit Personalverantwortung

Webinar:	Montag, 09.07.2018 08.00 - 09.00 Uhr	Webinar:	Montag, 03.12.2018 10.30 - 11.30 Uhr
Training:	Mittwoch, 18.07.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)	Training:	Mittwoch, 05.12.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln

3.9 Verhandlungsführung für Frauen

Webinar:	Montag, 14.05.2018 08.30 - 09.30 Uhr	Webinar:	Montag, 03.12.2018 13.00 - 14.00 Uhr
Training:	Montag, 28.05.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg	Training:	Montag, 10.12.2018 09.00 - 17.00 Uhr München

3.10 Vertragsverhandlungen mit dem Arbeitgeber führen

Webinar:	Montag, 30.04.2018 10.30 - 11.30 Uhr	Webinar:	Montag, 15.10.2018 11.30 - 12.30 Uhr
Training:	Mittwoch, 09.05.2018 09.00 - 17.00 Uhr Donaueschingen	Training:	Freitag, 19.10.2018 09.00 - 17.00 Uhr Köln

3.11 Strategien zur Konfliktlösung

Webinar:	Montag, 16.07.2018 08.00 - 09:00 Uhr	Webinar:	Montag, 22.10.2018 08.00 - 09:00 Uhr
Training:	Dienstag, 17.07.2018 09.00 - 17.00 Uhr Raum Basel (CH)	Training:	Mittwoch, 24.10.2018 09.00 - 17.00 Uhr Hamburg

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

DAS FACTOR 4-TEAM

Bei Anmeldungen, Fragen zu Ihrer Weiterbildung oder allgemeinen Fragen rund um die Organisation stehen wir Ihnen sehr gerne zur Verfügung.



Simone Lemme

Kommunikation & Koordination
soe.lemme@factor4.com



Sabine Schreiter

Offene Trainings & CRM
sabine.schreiter@factor4.com



Nicole Kessler

Offene Trainings & CRM
nicole.kessler@factor4.com

Kontakt

Web: www.factor4.com
eMail: training@factor4.com
Telefon: +49 (0)7746 927 444

ALLGEMEINE INFORMATIONEN

ALLGEMEINE GESCHÄFTSBEDINGUNGEN

Anmeldebedingungen für offene Trainingsveranstaltungen:

Anmeldung

Anmeldungen zu den Seminaren können auf dem Anmeldevordruck oder formlos schriftlich bei FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH, Obere Bergäcker 9, 79805 Eggingen per E-Mail an: soe.lemme@factor4.com oder über unsere Homepage www.factor4.com per Fax an 07746 / 927 446 erfolgen. Bei formlosen Anmeldungen bitten wir um folgende Angaben: Vor- und Nachname des Teilnehmers, Funktion im Unternehmen, Adresse und – falls abweichend zur Adresse Rechnungsanschrift sowie Datum und Unterschrift. Die Anmeldung ist verbindlich. Die Buchung erfolgt in der Reihenfolge der Anmeldungen. Wir behalten uns eine Begrenzung der Teilnehmerzahl vor.

Anmeldebestätigung

Die FACTOR 4 GmbH wird Ihre Anmeldung schriftlich bestätigen. Mit der Anmeldebestätigung wird Ihnen die Rechnung zugeschickt.

Gebühren

Die Gebühren der Veranstaltungen beinhalten die Dokumentation, die Erfrischungsgetränke in den Seminarräumen sowie ein Mittagessen/Seminartag inkl. einem nicht alkoholischen Getränk. Alle Gebühren verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

Rücktritt

Die Gebühren werden bei Rücktritt bis vier Wochen vor der Veranstaltung voll erstattet. Liegt die Stornierung bis 10 Tage vor dem Seminar, wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 25 % der Seminargebühren fällig. Bei einem Rücktritt zu einem späteren Zeitpunkt bzw. bei Nichterscheinen behalten wir uns vor, die volle Seminargebühr zu erheben. Gebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Maßgebend für die genannten Zeitpunkte ist der Posteingangsstempel bei der FACTOR 4 GmbH in 79805 Eggingen

Absagen von Veranstaltungen

Die FACTOR 4 GmbH ist berechtigt, Veranstaltungen aus unvorhersehbaren Gründen (z. B. Ausfall des Referenten, zu geringe Teilnehmeranzahl) abzusagen. Die bezahlte Gebühr wird in diesen Fällen umgehend zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche gegen die FACTOR 4 GmbH sind ausgeschlossen.

Stornoregelung für Inhouse-Veranstaltungen:

Rücktritt

Bei Rücktritt bis vier Wochen vor der Veranstaltung werden keine Stornogebühren fällig. Liegt die Stornierung bis 3 Wochen vor der Veranstaltung werden 50% des vereinbarten Tagessatzes/Honorars fällig. Bis 2 Wochen vor der Veranstaltung werden 70% des vereinbarten Tagessatzes/Honorars fällig. Bei einem Rücktritt zu einem späteren Zeitpunkt wird der vereinbarte Tagessatz/Honorar komplett in Rechnung gestellt.

FACTOR 4

FACTOR 4 – Gesellschaft für
Unternehmensberatung mbH

Obere Bergäcker 7
79805 Eggingen

Telefon + 49 7746 927 444
Telefax + 49 7746 927 446

info@factor4.com
www.factor4.com