

# DIE WUNDERBARE WELT DES EINKAUFES

Ein Seminar des **PRODUKT-Verlags** in Kooperation mit **proM<sup>2</sup>**

Dieses neue Seminarangebot vermittelt am 24. Mai im Wiener Hotel InterContinental erstmals ein Insiderwissen über Motive, Mechanismen und Systeme in den Einkaufsetagen des Handels, das man in der Industrie so bisher kaum kennt. Und schafft damit nicht nur Verständnis für manchen Standpunkt, sondern auch handfeste Vorteile in der Praxis.

Anmeldeschluss 7. Mai 2007 • Anmeldeschluss 7. Mai 2007 • Anmeldeschluss 7. Mai 2007 • Anmeldeschluss 7.

## 9:15-10:30 **Handel und Industrie – der Versuch einer Koalition gegen den Konsumenten?**



Mag. Udo Kaubek, Geschäftsführer des Wiener Feinkosttempels „Meinl am Graben“ war nach einer steilen Karriere im Handel jahrelang Gruppenleiter eines Einkäufer-Teams bei Rewe Austria und ist profunder Kenner der Materie.

Von den internen Vorgaben, über das Zeitmanagement des Einkaufs bis zu dessen Wahrnehmung der Industrie, von der oft ungestillten Sehnsucht nach mehr Professionalität des Gegenübers bis hin zu den system-

immanenten Defiziten, plaudert Kaubek aus der Schule, wo den Handel der Schuh drückt. Dabei nimmt Kaubek sich auch keinerlei Blatt vor den Mund, wenn es um Fehlentwicklungen – etwa in Sachen Produktqualität – geht.

## 10:30-11:30 **Handel und Industrie – Partnerschaft als Illusion oder Realität.**

Podiumsdiskussion mit Mag. Udo Kaubek, Dr. Michael Schmitz und KR Gerd Schütz, moderiert durch Ing. Christian Reitterer, MBA. Gerd Schütz leitete als stellvertretender Generaldirektor



von Nestlé Österreich jahrelang das operative Geschäft des Food-Konzerns und liefert als Diskussionspartner Erfahrungen aus der „Beziehungskiste“ zwischen Handel und Industrie.

## 12:00-13:00 **Welcher Manager-Typ bin ich? Stärken verstärken – Schwächen managen.**

Im Rahmen des Seminarangebots bieten wir Ihnen optional die kostenlose Erstellung eines MPA-Persönlichkeitsprofils. Dieses Master-Profil ist ein erprobtes und wissenschaftlich fundiertes

Instrument, es erfasst und beschreibt die Persönlichkeit des Menschen in Hinblick auf sein Arbeitsverhalten. Dr. Michael Schmitz wird gemeinsam mit DI Dieter Euler-Rolle im Seminar anhand eines anonymisierten Beispiels ein MPA-Persönlichkeitsprofil interpretieren. Sie können an Hand dieses Beispiels Ihre persönlichen Schlüsse für Ihre eigene Auswertung ziehen. DI Dieter Euler-Rolle ist als Geschäftsführer der Master Management Austria e-nova GmbH im Bereich Organisations- und Personalentwicklung tätig. Master Management zählt Unternehmen wie General Motors, Boehringer Ingelheim, KPMG, Lufthansa, Novartis oder Siemens zu seinen Kunden.



## 14:00-15:30 **Wie tickt der Einkauf? – Emotionen managen.**

Impulsreferat von Dr. Michael Schmitz. Für den Psychologen und mehrfachen Buchautor gehören die Erniedrigungsrituale des Einkaufs zum ganz normalen Waffenarsenal der Geschäftswelt. Gegen das es auch geeignete Mittel gibt. Sich etwa genau dosiert zu ärgern, ohne dass der Kragen platzt (und damit das Geschäft), ist eine erlernbare Kunst – und meist viel besser als nur einzustecken. Und manchmal ist Angriff tatsächlich die beste Verteidigung.

**Podiumsdiskussion:** In einer interaktiven Aufarbeitung dieses Themas gemeinsam mit den Teilnehmern werden Abläufe, Inhalte und Taktiken nachvollziehbar durch Dr. Schmitz analysiert und Gegenstrategien aufgezeigt. Durch die Teilnahme von Mag. Kaubek an dieser Podiumsdiskussion ist für praxisnahe Zündstoffe gesorgt. Die Moderation erfolgt durch Ing. Christian Reitterer, MBA.

## 16:00-17:30 **Effektiv kommunizieren – erfolgreich Kundenbeziehung managen.**

Paul Watzlawick behauptete „Man kann nicht nicht kommunizieren“. Reitterer spannt den Bogen über die fünf Hauptaspekte der erfolgreichen Kommunikation, jenseits der bekannten Gesprächs- und Verkaufstechniken. Vom „Elevator Speech“ bis zum Aufzeigen von erfolgreichen Networking Mechanismen ermöglichen die präsentierten Inhalte eine erfolgreiche und effiziente Kundenbeziehung.

Ing. Christian Reitterer, MBA, geschäftsführender Gesellschafter von proM<sup>2</sup> ist Changemanagement-Experte mit langjähriger internationaler Erfahrung in Marketing und Vertrieb.

## INFORMATIONEN UND ANMELDUNG

Pro Management Quadrat Consulting und Coaching GmbH.,  
Christian Reitterer, Tamariskengasse 110, 1220 Wien,  
Tel.: +43/1/285 12 48, Email: [office@pro-m.at](mailto:office@pro-m.at).

PRODUKT-Verlag, Hagenbrunnerstr. 16, 2102 Bisamberg, Tel.: + 43/2262/717 46, Email: [redaktion@produkt.at](mailto:redaktion@produkt.at).

produkt.inside  
Gut zu wissen – Praxis im Klartext