



Next Level

Im Nachfolgeseminar zu „Wie tickt der Einkauf“ gehen proM²-Geschäftsführer **Christian Reitterer** und Meinl am Graben-Chef **Udo Kaubek** noch mehr ins Detail und bieten noch mehr Praxis, Dialog sowie Problemlösungen an. **CASH** war als Kooperationspartner mit dabei.

Autorin: SABINE SPERK

Nachdem das Seminar „Wie tickt der Einkauf“ schon seit mehreren Jahren erfolgreich läuft, haben proM²-Geschäftsführer Christian Reitterer und Meinl am Graben-Boss Udo Kaubek den Schritt zu einem Folgeseminar gewagt. „Wie tickt der Einkauf – Next Level“ schafft noch mehr Einblick in die Sichtweise und Tricks der Einkäufer und bietet gleichzeitig konstruktive Vorschläge, wie man als Verkäufer nicht in deren „Falle“ tappt. „Es geht im Großen und Ganzen darum zu lernen, wie man ein strukturiertes Verkaufsgespräch führt und nicht im Gespräch alles an Erfahrungen über Bord wirft“, erklärte Reitterer zu Beginn den Seminarteilnehmern, die allesamt schon den ersten Teil absolviert hatten. Kaubek, früher lange Zeit Einkaufsgruppenleiter bei Billa, spricht aus Erfahrung, wenn er sagt: „Noch vor zehn Jahren hatten es Einkäufer und Verkäufer einfacher in ihrem Gespräch, es gab weniger Druck, „probieren wir’s einfach“, hieß es da schnell einmal. Aber die Zeiten haben sich geändert und je schwieriger die Wirtschaftslage, desto mehr unfaire Taktiken wendet der Einkäufer heutzutage an.“

STRESS LASS NACH

„Eine bedrohliche Situation bedeutet Stress, wenn diese Bedrohung noch dazu unfair ist, bedeutet das Megastress. Und die Konsequenz von Stress ist Kopflösigkeit“, fasst Kaubek kurz und bündig zusammen, wieso Einkäufer versuchen, den Verkäufer in eine derartige Situation zu treiben. „Es gilt, unfaire Tricks zu erkennen, um nicht in die Falle zu tappen, denn eine erkannte Bedrohung ist nur noch eine Aufgabe“, so der Meinl am Graben-Chef weiter. Ein Einkäufer wird nur unfair, wenn es um etwas Wichtiges geht, oder – und das scheint der häufigere Grund zu sein – weil er selbst Schwächen hat, von denen es abzulenken gilt. Die Liste der Taktiken ist lang, besonders beliebt sind persönliche Angriffe, die am besten bei unsicheren Menschen ziehen. „Killerphrasen“ werden am ehesten vom Einkäufer angewendet, um ein gutes Argument vom Verkäufer im Keim zu ersticken. Auch Verunsicherungen wie „Was ist, wenn sich das Einkaufsverhalten des Konsumenten ändert?“ oder Androhungen der Art „Wenn Sie mit dem Preis nicht runtergehen, dann geh’ ich zu wem anderen“ sind beliebte Taktiken, um den Verkäufer in die Enge zu treiben.

COOL BLEIBEN

Reitterer und Kaubek raten in allen diesen Fällen: „Bleiben Sie cool! Versuchen Sie die Kraft des Angreifers zu nehmen und wie beim Judo umzupolen. Gehen Sie auf die Sachebene zurück und werfen Sie Ihre sachliche Antwort wie einen Bumerang.“ „Bumerang-Antworten“ wie „Es würde mich interessieren, wie Sie zu Ihrem Argument kommen“, „Wie sind Ihre



Udo Kaubek: „Unfaire Taktiken der Einkäufer haben nie sachlichen Bezug – vergessen Sie das nicht und bleiben Sie cool.“

Kritikpunkte im Detail?“ oder „Nicht böse sein, aber mit diesen Killerphrasen kommen wir nicht weiter“ entschärfen die Situation und können im besten Fall sogar dazu führen, dass der Einkäufer den Faden verliert und in Zugzwang kommt. „Fazit: Nie zurückschlagen, weder in der Wortwahl noch in der Stimme.“ Der ehemalige Nestlé-Verkäufer Reitterer stellte bei „Next Level“ die zwölf Phasen

eines erfolgreichen Verkaufsgesprächs vor, wobei die erste Phase – die Vorbereitung – zu der wichtigsten gezählt werden kann. Der Verkäufer sollte sich vor seinem Termin im Handelshaus darüber im Klaren sein, was er erreichen will, welchen Spielraum es finanziell gibt und welches Produkt gegen das neue im Regal ausgetauscht werden könnte. Wichtig ist auch eine Vorbereitung auf emotionaler Ebene – welcher Persönlichkeitstyp ist mein Verhandlungspartner und mit welcher Reaktion muss ich von seiner Seite rechnen, wenn Stress aufkommt?

IN DER HÖHLE DES KAUBEK

Wie schon im ersten Teil des Seminars steht zum Abschluss der intensiven und informativen Vorträge eine Gruppenarbeit auf dem Programm, bei der die Teilnehmer Fallstudien für Produkteinführungen mit realen Daten ausarbeiten. Ein Sprecher pro Gruppe



Christian Reitterer: „70 Prozent der Entscheidungen fallen unbewusst und emotional, also bereiten Sie sich gut auf Ihr Gegenüber vor.“

steigt nach einer Vorbereitungsphase mit Profi-Einkäufer Kaubek in den „Ring“ und wird auf Herz und Nieren getestet, ob er das soeben Erlernte bereits in der Praxis anwenden kann. Wie gewohnt zeigt sich der Meisl-Boss als harter Brocken, aber man wächst an seinen Aufgaben und im Endeffekt waren die tapferen Key Accounter froh über die Erfahrung und das konstruktive Feed-

Mein
BERGER
Schinken

www.berger-schinken.at

Bester Schinken!

Diese Variation aus mageren PUTENSCHINKEN-SPEZIALITÄTEN zeichnet sich speziell durch ihre glutenfreie und laktosefreie Produktionsweise aus, wird ohne Zusatz von Geschmacksverstärkern, ohne Farbstoffe und ohne Aromen hergestellt und entspricht somit dem Verlangen des Konsumenten nach „Clean Label-Produkten“.

TOP-INNOVATIONS-PREIS CASH 2011

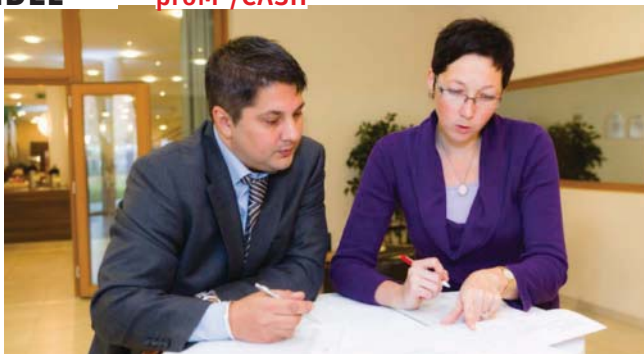
PRODUKT CHAMPION 2011

BRONZE

PUTENSCHINKEN-VARIATION
BRAT-, KOCH- UND RÄUCHERSCHINKEN
VON DER PUTE

nur 2% Fett

ROHSTOFF ZU 100% AUS ÖSTERREICH



Nach Ausarbeitung der Fallstudie ...



... und hilfreichen Tipps der Vortragenden ...



... stellt sich ein Key Accounter pro Gruppe dem Verkaufsprofi Udo Kaubek.

back der gesamten Gruppe. Die Seminare „Wie tickt der Einkauf“ und „Wie tickt der Einkauf – Next Level“ finden 2012 an insgesamt sechs Terminen statt – siehe Infokasten. ●

TERMINVORSCHAU

Wie tickt der Einkauf? & Wie tickt der Einkauf – Next Level
von proM² in Kooperation mit CASH

Was, wann & wo?

- 17. April 2012: Hotel Friesacher, Salzburg/Anif (*Wie tickt der Einkauf*)
- 12. Juni 2012: Hotel Schlosspark Mauerbach, Mauerbach bei Wien (*Wie tickt der Einkauf*)
- 13. Juni 2012: Hotel Schlosspark Mauerbach (*Next Level*)
- 25. September 2012: Hotel Friesacher, Salzburg/Anif (*Wie tickt der Einkauf*)
- 26. September 2012: Hotel Friesacher (*Next Level*)
- 9. Oktober 2012: Hotel Schlosspark Mauerbach, Mauerbach bei Wien (*Wie tickt der Einkauf*)

Preise:

- *Wie tickt der Einkauf*: € 740,- pro Person zzgl. MwSt.
- *Wie tickt der Einkauf - Next Level*: € 890,- pro Person zzgl. MwSt.
- *Kombibuchung (beide Termine)*: € 1.480,- pro Person zzgl. MwSt.

Weitere Auskünfte und Anmeldung:

proM² Consulting & Coaching GmbH

Tel.: +43 664 211 16 46

E-Mail: christian.reitterer@pro-m.at

Web: www.pro-m.eu

CASH HAT NACHGEFRAGT: TEILNEHMER-FEEDBACK

„Nicht zu viel versprochen: Kaubek und Reitterer setzten im Next Level noch eins drauf! Weitere exzellente Erkenntnisse und Insights in Theorie und angewandter Praxis. Nichts Vergleichbares am Markt!“
Ing. Mag. Michael Haimerl, all about food

„Es gibt viele Verkaufsschulungen, bei denen trainiert wird, was man anziehen soll, sagen soll, nicht sagen soll, auf welche Körpersprache man achten soll usw. Dies gehört zum grundlegenden Wissen natürlich dazu, aber für mich waren die realen Fallbeispiele (Jahresgespräch, Produktvorstellung), der Kontakt zu anderen Key Accountern und die offenen Diskussionen am nützlichsten. Das Seminar ist auf alle Fälle empfehlenswert für jene, die engen Kontakt zum LEH aufbauen wollen, aber auch für jene, die ihn schon lange haben.“

Mag. (FH) Sabine Schandl, WDP Domaine Pöttelsdorf

„Das Seminar ‚Wie tickt der Einkauf – Next Level‘ hat mir – ähnlich wie der erste Teil – geholfen, die Sichtweise des Einkäufers besser nachvollziehen zu können. Um die Fragen und Anforderungen der Einkäufer zu beantworten, bedarf es guter Argumente und guter

Vorbereitung. Udo Kaubek versteht es ausgezeichnet, in den Praxisgesprächen diese Punkte einzufordern. Damit fordert und trainiert er sein Gegenüber (uns Teilnehmer) praxisnah, ohne Rücksicht auf Befindlichkeiten. Der zweite Teil hat außerdem Taktiken der Einkäufer angesprochen und mir Erkenntnisse über meine Verhaltensweisen in diesen Situationen aufgezeigt. Auf jeden Fall empfehlenswert.“
Franz Fischer-Kühberger, Ecolab

„Das Kleinkind verbrennt sich nur einmal am Herd die Finger, auf dieser Basis ist das Programm von ‚Wie tickt der Einkauf – Next Level‘ aufgezogen und daher so lehrreich. Weiters werden gute Methoden für die so wichtige Vorbereitung vor Verhandlungsgesprächen vermittelt, welche sich leicht in der Praxis anwenden lassen. Wichtig ist bei der Teilnahme allerdings die eigene Bereitschaft, sich in diesem Seminar voll einzubringen. Nur dann ist es möglich, die eigenen Grenzen zu finden und daraus seinen Nutzen zu ziehen. Ich kann jedem, der sich mit sich selbst und seiner Umwelt beschäftigt und nicht leicht einzuschüchtern ist, dieses Seminar nur wärmstens empfehlen!“

Thomas Schmidt, Waldquelle