OFFENSIVE
VERANSTALTUNGSTECHNIK

TRAININGS- & WORKSHOP-KATALOG 2027 / 2028

# Vertrieb und Business Development

*Erreichen Sie Ihre Ziele - geplant und strukturiert*

**Beratung · Trainings · Workshops · Akademie**

Wir kommen zu Ihnen – vor Ort, online oder hybrid.

ÜBER UNS

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungsbranche

Wir sind die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungs- und Veranstaltungstechnikbranche im deutschsprachigen Raum. Unser Team besteht ausschließlich aus Expert:innen mit fundierter Praxiserfahrung – wir kennen die Herausforderungen unserer Kund:innen aus erster Hand.
Ob Hersteller, Vertrieb, Händler, Veranstaltungstechniker, Planer, Systemintegrator oder Freelancer: Wir unterstützen alle Akteure der Branche dabei, ihre Prozesse, Teams und Geschäftsmodelle zukunftsfähig aufzustellen – praxisnah, ganzheitlich und individuell zugeschnitten.

UNSERE MISSION

*Die Zukunftsfähigkeit und Wettbewerbsstärke der gesamten Branche durch maßgeschneiderte, nachhaltige Entwicklung sichern – als erste Rundum-Beratungs- und Coachingfirma für diese dynamische Industrie.*

Der Katalog stellt auf Themen ab, deren Inhalte wir beherrschen und mit denen wir in unserer täglichen Arbeit umgehen.

Beauftragen Sie uns für Ihr eigenes Unternehmen, schneiden wir die Inhalte genau auf Ihre Bedarfe zu – auf Ihre Prozesse, Ihre Mitarbeitenden, Ihre Marktlage, Ihr Produktportfolio.

BEGRIFFSKLÄRUNG

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Training, Coaching, Workshop oder Beratung?

Alle vier Formate verfolgen unterschiedliche Ziele – wir setzen sie gezielt für Ihren Bedarf ein.



## Training

Das wiederholte Einüben von Lösungsmöglichkeiten in bestimmten Situationen – für sicheres, routiniertes Handeln in der Praxis.



## Coaching

Die individuelle Begleitung einer Person bei ihrer Entwicklung – mit gezielten Impulsen zur Selbstreflexion und eigenständigen Lösungsfindung.



## Workshop

Das gemeinsame Erarbeiten von Lösungen zu einer konkreten Aufgabenstellung Ihres Unternehmens.



## Beratung

Die individuelle Begleitung Ihres Unternehmens: Wissensvermittlung geht einher mit gezielter Beratung zu Ihren konkreten Prozessen und Herausforderungen.

DER NUTZEN VON WEITERBILDUNG

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Warum?

Was es Ihrem Unternehmen und Ihren Mitarbeitenden bringt, in das Thema **„Vertrieb und Business Development“** zu investieren.

**Warum dieses Thema für Sie zählt:** *Wachstum entsteht nicht zufällig, sondern durch strukturierten Vertrieb: von der strategischen Ausrichtung über sicheres Verhandeln bis zur zielgerichteten Kundengewinnung – so erreichen Sie Ihre Vertriebsziele planbar und nachhaltig.*



## Wettbewerbsfähigkeit sichern

Up to date bleiben in einer Branche im Wandel – und Marktvorteile gegenüber dem Wettbewerb ausbauen.



## Mitarbeitende binden & motivieren

Wer in seine Mitarbeitenden investiert, zeigt Wertschätzung – das stärkt Motivation und Loyalität.



## Produktivität steigern

Bessere Prozesse, weniger Reibungsverluste – und spürbar schnellere Ergebnisse im Tagesgeschäft.



## Zukunftsfähig bleiben

Frühzeitig auf Trends wie KI und Digitalisierung reagieren, statt der Entwicklung hinterherzulaufen.

**Kurz gesagt:** Weiterbildung ist keine Kür, sondern die Grundlage für nachhaltiges Wachstum – für Unternehmen und für jeden Einzelnen.

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Inhaltsverzeichnis


3.1 Strategische Vertriebstrainings

3.2 Verkaufstraining

3.3 Verkaufsverhandlungen

3.4 Kundengewinnung & Verkaufsgespräch

3.5 Einkaufsverhandlung


*Module einzelner Themen (z. B. 1.2.1 / 1.2.2) werden im jeweiligen Kapitel ausgewiesen.*

THEMA 3.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 1

*Modul 1: Analyse, Ziele und Struktur als Basis der Vertriebsstrategie.*



## Analyse

*Markt-, Zielmarkt-, Wettbewerbs- sowie Kunden- und interne Analyse als fundierte Ausgangsbasis.*



## Ziele & Strategie

*Zielfestlegung, Maßnahmenstrukturierung und Positionierung im Markt klar definieren.*



## Struktur

*Vertriebsorganisation, Vertriebsprozesse und die passende Technologie aufeinander abstimmen.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining über 2 Tage (Workshopformat) oder über längere Zeiträume – für vollständige strategische Vertriebskompetenz.*

THEMA 3.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 1 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Methoden zur Analyse der IST-Situation
- ✓ Zielmarkt und Wettbewerb systematisch analysieren
- ✓ Kundenanalyse (extern)
- ✓ Vertriebssituation (intern)
- ✓ Vertriebsziele
- ✓ Marktsegmentierung
- ✓ Positionierung
- ✓ Vertriebsprozesse
- ✓ Rollen im Vertriebsteam
- ✓ Verantwortlichkeiten im Vertrieb
- ✓ Strategische Prioritäten im Vertrieb
- ✓ Grundlage für messbares Vertriebswachstum
- ✓ Vertriebsstrategie, Maßnahmenkatalog und Timline
- ✓ Grundlage für die Umsetzung im Team

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

THEMA 3.1.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 1

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 1 konkret mit.*



## Klares Zielbild

*Vertriebsziele, Zielmärkte und Positionierung eindeutig formuliert.*



## Fundierte Analyse-Basis

*Markt- und Wettbewerbssituation strukturiert erfasst und bewertet.*



## Passende Struktur

*Vertriebsorganisation und -prozesse auf die eigene Strategie ausgerichtet.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining über 2 Tage (Workshopformat) oder über längere Zeiträume – für vollständige strategische Vertriebskompetenz.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 2

*Modul 2: Von der Umsetzung zum nachhaltigen Wachstum.*



## Umsetzung

*Schulung und Training der Mitarbeitenden, Ressourcenplanung und Pilotprojekte.*



## Laufende Begleitung

*Leistungsüberwachung anhand von Kennzahlen, Coaching, Feedback und Anpassung.*



## Wachstum

*Skalierung, Partnerschaften bilden und Innovation zur Weiterentwicklung von Produkten und Leistungen fördern.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining über längere Zeiträume – für vollständige strategische Vertriebskompetenz.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 2 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Qualifikation und Entwicklung im Vertrieb
- ✓ Ressourcen und Umsetzung
- ✓ Strategieumsetzung und Pilotierung
- ✓ Vertriebskennzahlen und Performance
- ✓ Coaching und Entwicklung im Vertriebsteam
- ✓ Feedback und kontinuierliche Verbesserung
- ✓ Anpassungsfähigkeit der Vertriebsstrategie
- ✓ Skalierung und Wachstumspotenziale
- ✓ Aufbau strategischer Vertriebspartnerschaften
- ✓ Weiterentwicklung von Produkten und Leistungen
- ✓ Marktimpulse und Innovationen
- ✓ Identifikation von Wachstumschancen frühzeitig identifizieren
- ✓ Weiterentwicklung Vertriebsstrategie
- ✓ Messbarkeit von Vertriebserfolgen
- ✓ Nachhaltiges Vertriebswachstum
- ✓ Wirksamkeit der Vertriebsstrategie

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Strategische Vertriebstrainings – Modul 2

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 2 konkret mit.*

## Strategie in der Umsetzung

*Vertriebsstrategie mit klaren Ressourcen und Pilotprojekten in die Praxis bringen.*

## Wirksames Monitoring

*Vertriebsleistung anhand geeigneter Kennzahlen laufend überwachen und nachsteuern.*

## Wachstumspfade erkennen

*Konkrete Ansatzpunkte für Skalierung, Partnerschaften und Innovation identifizieren.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining über längere Zeiträume – für vollständige strategische Vertriebskompetenz.*

THEMA 3.2.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 1

*Modul 1: Vom ersten Eindruck zur überzeugenden Präsentation.*



## Vorbereitung

*Strategische Planung für erfolgreiche Kundengespräche.*



## Begrüßung & Warm-up

*Techniken für einen starken, souveränen ersten Eindruck.*



## Bedarfsanalyse

*Kundenbedürfnisse gezielt erkennen und wirklich verstehen.*



## Präsentation

*Produkte überzeugend darstellen und Einwände souverän behandeln.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining für Einzelpersonen oder für Gruppen*

THEMA 3.2.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 1 – Die Inhalte

*Das Verkaufsgespräch.*

- ✓ Die Phasen eines Verkaufsgesprächs
- ✓ Vorbereitung und Planung des Gesprächs
- ✓ Der erste Eindruck zählt
- ✓ Warm-up für Profis
- ✓ Gesprächseinstieg professionell gestalten
- ✓ Kundenbedürfnisse , Unterschiede und Mythen
- ✓ Die Bedarfsanalyse , Umsetzung
- ✓ Präsentation, Varianten und ihre Unterschiede
- ✓ Einwandbehandlung , Timing und Arten
- ✓ Gesprächsatmosphäre leichtgemacht
- ✓ Der richtige Abschluss
- ✓ Verabschiedung und Follow-Up zur Kundengewinnung

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

THEMA 3.2.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 1

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 1 konkret mit.*



## Optimal vorbereitet

*Kundengespräche gezielt und strukturiert vorbereiten.*



## Überzeugend auftreten

*Einen souveränen ersten Eindruck bei Kund:innen hinterlassen.*



## Bedarf erkennen

*Kundenbedürfnisse gezielt erfragen und richtig einordnen.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining für Einzelpersonen oder für Gruppen*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 2

*Modul 2: Sicher zum Abschluss – und darüber hinaus.*



## Abschluss

*Verkaufsgespräche zielsicher und erfolgreich zum Abschluss bringen.*



## Follow-up

*Professionelle Nachbearbeitung und nachhaltige Kundenpflege.*



## Kundentypen

*Verschiedene Kundentypen erkennen und passend binden.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining für Einzelpersonen oder für Gruppen*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 2 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Wahrnehmung und Einordnung von Signalen im Kundenverhalten
- ✓ Herausforderungen auf dem Weg zur Kaufentscheidung
- ✓ Gestaltung von Verkaufsgesprächen und der Abschlussphase
- ✓ Preisgespräche und Entscheidungssituationen im Verkaufsprozess
- ✓ Follow-up-Prozesse
- ✓ Kundenbeziehung Aufbau und Pflege
- ✓ Unterschiedliche Kundentypen und ihre Bedürfnisse
- ✓ Kommunikationsstile und ihre unterschiedlichen Wirkungen
- ✓ Kundentypen
- ✓ Identifikcation von Cross- und Upselling-Potenzialen
- ✓ Reklamationen professionell behandeln
- ✓ Faktoren für langfristige Kundenloyalität
- ✓ Entwicklung wiederkehrender Geschäftsbeziehungen
- ✓ Reflexion und Weiterentwicklung der eigenen Verkaufskompetenz

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufstraining – Modul 2

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 2 konkret mit.*

### Sicher abschließen

*Verkaufsgespräche konsequent und erfolgreich zu Ende führen.*

### Kunden binden

*Nach dem Abschluss professionell nachfassen und die Beziehung pflegen.*

### Kundentypen richtig ansprechen

*Die eigene Ansprache gezielt auf unterschiedliche Kundentypen abstimmen.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining für Einzelpersonen oder für Gruppen*

THEMA 3.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufsverhandlungen

*Die drei Säulen erfolgreicher Verkaufsverhandlungen.*



## Verhandlungspsychologie

*Mentale Vorbereitung und psychologische Grundlagen erfolgreicher Preis- und Konditionsverhandlungen.*



## Verhandlungstechniken

*Bewährte Methoden für unterschiedliche Verhandlungssituationen mit Kunden gezielt einsetzen.*



## Fair, aber hart in der Sache

*Verhandeln mit Kunden über Preise, Rabatte und Konditionen selbstbewusst gestalten.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufsverhandlungen – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Eigene Ziele und Handlungsspielräume in Verkaufssituationen
- ✓ Entscheidungsgrundlagen und Prioritäten vor Verhandlungen
- ✓ Psychologische Dynamiken in Preisgesprächen
- ✓ Verhandlungstaktiken von Kunden
- ✓ Umgang mit herausfordernden Situationen
- ✓ Preisargumentation
- ✓ Bewährte Verhandlungstechniken im Verkauf
- ✓ Anwendung von Verhandlungstechniken im Verkaufsprozess
- ✓ Möglichkeiten zur Gestaltung von Kundennutzen
- ✓ Konditionen, Zahlungsmodalitäten und Spielräume geschickt
- ✓ Verhandeln, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden
- ✓ Win-Win-Lösungen
- ✓ Gemeinsame Lösungsfindung in der Verhandlung
- ✓ Dokumentation von Verhandlungsergebnisse
- ✓ Reflexion aus eigenen Verkaufsverhandlung
- ✓ Entwicklung der Verhandlungskompetenz im Vertrieb

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

THEMA 3.3

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Verkaufsverhandlungen

*Das nehmen die Teilnehmenden konkret mit.*



## Souverän vorbereitet

*Die eigene Verhandlungsposition gegenüber dem Kunden und die eigenen Ziele klar strukturieren.*



## Argumente wirkungsvoll platzieren

*Überzeugend für den eigenen Preis und die eigenen Konditionen argumentieren, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden.*



## Taktiken erkennen

*Verhandlungstaktiken von Kunden durchschauen und souverän reagieren.*



## Win-Win erzielen

*Tragfähige Abschlüsse erarbeiten, die für beide Seiten Bestand haben.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.4.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 1

*Modul 1: Die richtigen Kunden erkennen und verstehen.*



## Zielkundendefinition

*Die eigenen besten Kunden klar definieren, statt Zeit in die falschen Kontakte zu investieren.*



## Potenzial priorisieren

*Zielkunden nach Umsatzpotenzial und strategischer Passung einordnen.*



## Kundentypen unterscheiden

*Unterschiedliche Kundentypen erkennen und ihre jeweiligen Erwartungen verstehen.*



## Passend ansprechen

*Ansprache und Argumentation gezielt auf den jeweiligen Kundentyp abstimmen.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.4.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 1 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Wunschkunden und Zielgruppen
- ✓ Kriterien zur Zielkundenauswahl
- ✓ Umsatzpotenzial von Kunden
- ✓ Strategische Kundenpassung
- ✓ Priorisierung von Zielkunden
- ✓ Effizienter Einsatz von Vertriebszeit
- ✓ Unterschiedliche Kundentypen
- ✓ Erwartungen und Bedürfnisse
- ✓ Verhalten von Kundentypen und Signale
- ✓ Ansprache für Kundentypen
- ✓ Individuelle Argumentation
- ✓ Situationsgerechte Kommunikation
- ✓ Gestaltung der Erstkontaktphase
- ✓ Pflege Zielkundenliste
- ✓ Akquise-Aktivitäten
- ✓ Systematische Neukundenakquise

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

THEMA 3.4.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 1

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 1 konkret mit.*



## Zielkunden klar vor Augen

*Die eigenen besten Kunden benennen und gezielt priorisieren.*



## Kundentypen sicher einordnen

*Unterschiedliche Kundentypen im Alltag schnell erkennen.*



## Passend kommunizieren

*Ansprache und Argumentation auf den jeweiligen Kundentyp abstimmen.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 2

*Modul 2: Vom Gespräch zum überzeugenden Abschluss.*

## Gesprächsvorbereitung

*Kundengespräche strukturiert und zielgerichtet vorbereiten.*

## Das Verkaufsgespräch führen

*Bedarf erkennen, überzeugend präsentieren und sicher zum Abschluss kommen.*

## Einwandbehandlung

*Einwände von Kunden souverän aufnehmen und konstruktiv entkräften.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.4.2 · MODUL 2

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 2 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Vorbereitung von Kundengesprächen
- ✓ Gesprächsziele und Struktur
- ✓ Relevante Kundeninformationen
- ✓ Bedarfsermittlung im Kundengespräch
- ✓ Präsention und Argumentation
- ✓ Kundennutzen und Mehrwerte
- ✓ Gesprächsabschluss und nächste Schritte
- ✓ Kaufsignale im Gespräch
- ✓ Typische Einwände
- ✓ Einwände und Gegenargumentation
- ✓ Reaktion auf Kritik
- ✓ Umgang mit Einwänden
- ✓ Einwände als Kaufbereitschaft
- ✓ Gesprächsatmosphäre bei Einwänden
- ✓ Abschlussorientierte Gesprächsführung
- ✓ Reflektion der eigenen Gesprächsführung

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Kundengewinnung & Verkaufsgespräch – Modul 2

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 2 konkret mit.*



## Optimal vorbereitet

*Kundengespräche gezielt und strukturiert vorbereiten.*



## Überzeugend abschließen

*Verkaufsgespräche souverän führen und sicher zum Abschluss bringen.*



## Einwände souverän meistern

*Auf Einwände selbstbewusst reagieren, ohne die Kundenbeziehung zu gefährden.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.5.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 1

*Modul 1: Verhandeln mit dem Verkäufer.*

## Verhandlungsvorbereitung

*Eigene Ziele, Alternativen und Grenzen vor dem Gespräch mit dem Verkäufer klar festlegen.*

## Verhandlungspsychologie

*Taktiken und Argumentationsmuster von Verkäufern erkennen und souverän kontern.*

## Verhandlungstechniken

*Bewährte Methoden gezielt einsetzen, um bessere Preise und Konditionen zu erzielen.*

## Fair, aber hart in der Sache

*Konsequent verhandeln, ohne die Lieferantenbeziehung zu gefährden.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

THEMA 3.5.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 1 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Ziele und Prioritäten in Verhandlungen
- ✓ Alternativen und persönliche Grenzen
- ✓ Einschätzung von Verhandlungsspielräumen
- ✓ Taktiken und Argumentationsmuster
- ✓ Psychologische Verkaufstricks
- ✓ Umgang mit Drucksituationen
- ✓ Verhandlungstechniken im Einkauf
- ✓ Preisgestaltung und Preisgespräche
- ✓ Zusatzleistungen und Mehrwerte
- ✓ Konditionen und Zahlungsbedingungen
- ✓ Mengen und Preisstaffelungen
- ✓ Geschäftsbeziehung und Verhandlungsergebnis
- ✓ Verbindlichkeit und Vereinbarungen
- ✓ Dokumentation von Verhandlungsergebnissen
- ✓ Weiterentwicklung des Verhandlungsgeschicks
- ✓ Souveränität in Einkaufsverhandlungen

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

THEMA 3.5.1

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 1

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 1 konkret mit.*



## Souverän vorbereitet

*Die eigene Verhandlungsposition gegenüber dem Verkäufer klar strukturieren.*



## Taktiken durchschauen

*Verhandlungstaktiken von Verkäufern erkennen und souverän reagieren.*



## Bessere Konditionen erzielen

*Preise und Vertragskonditionen sicher zum eigenen Vorteil verhandeln.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 2

*Modul 2: Sparpotenziale systematisch erschließen.*



## Kostenanalyse

*Bestehende Verträge und Beschaffungskosten systematisch auf Einsparpotenziale prüfen.*



## Alternativen aufbauen

*Vergleichsangebote und Lieferantenalternativen gezielt als Verhandlungshebel nutzen.*



## Nachhaltig sparen

*Einsparungen sichern, ohne Qualität und Lieferbeziehung zu riskieren.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 2 – Die Inhalte

*Die Themen im Überblick.*

- ✓ Prüfung bestehender Verträge
- ✓ Transparenz über Beschaffungskosten
- ✓ Einsparpotenziale in Einkaufsprozessen
- ✓ Vergleich von Angeboten
- ✓ Lieferantenstruktur und Alternativen
- ✓ Lieferantenabhängigkeiten
- ✓ Verhandlungsspielräume im Einkauf
- ✓ Preis-Leistungs-Verhältnis
- ✓ Nachhaltigkeit von Einsparungen
- ✓ Qualität und Kosten
- ✓ Stabilität von Lieferbeziehungen
- ✓ Optimierung von Einkaufsprozessen
- ✓ Messbare Einsparziele
- ✓ Dokumentation von Verhandlungsergebnissen
- ✓ Kontinuierliche Potenzialanalyse

*Diese Inhalte stecken den groben Rahmen ab. Im Lauf der Arbeit mit uns ergeben sich, egal ob beispielsweise in einem offenen Seminar oder einem Inhouse-Workshop, immer neue Fragen und Themen, die situativ aufgegriffen und bearbeitet werden.*

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Einkaufsverhandlung – Modul 2

*Das nehmen die Teilnehmenden aus Modul 2 konkret mit.*



## Sparpotenziale erkannt

*Konkrete Einsparmöglichkeiten in den eigenen Einkaufsprozessen identifizieren.*



## Verhandlungshebel genutzt

*Alternativangebote gezielt einsetzen, um bessere Konditionen zu erzielen.*



## Nachhaltig abgesichert

*Einsparungen erzielen und gleichzeitig verlässliche Lieferantenbeziehungen erhalten.*

**Format & Dauer:** *Online- oder Präsenztraining mit Praxisfokus je nach Ihren Bedarfen und Bedürfnissen.*

WER WIR SIND

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Ihre Trainer für die Veranstaltungsbranche

Wir sind die erste spezialisierte Beratung für die Veranstaltungs- und Veranstaltungstechnikbranche im deutschsprachigen Raum. Unser Ansatz ist praxisnah, ganzheitlich und individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten – von der Betrieblichen Organisation über Vertrieb bis zu KI & Digitalisierung.



## Florian Kunz

**Sparringspartner für dein Business**

+49 177 - 339 44 26

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

- Vertrieb & Business Development
- Strategie & Unternehmensentwicklung
- Betriebliche Organisation
- KI & Digitalisierung



## Peter Marx

**Unternehmensberater & Trainer**

+49 178 - 478 18 75

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

- Betriebswirtschaft & Steuerung
- Prozess- & Change-Management
- Nachfolge & Unternehmensverkauf
- Fördermittel & Finanzierung

*Bei den Inhalten sind wir mit unserem eigenen Know-how federführend – für Spezialthemen setzen wir zusätzlich unsere Mitarbeitenden sowie hochqualifizierte externe Kolleginnen und Kollegen ein.*

Offensive Veranstaltungstechnik ist eine Marke der KMU-Solutions GmbH & Co. KG · Knoppstr. 1, 66646 Marpingen · Geschäftsführer: Florian Kunz, Peter Marx

FLEXIBLE FORMATE

OFFENSIVE VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Trainings & Workshops – so, wie es zu Ihnen passt

Ob im eigenen Haus, ortsunabhängig oder in Kombination: Wir passen die Durchführung an die Anforderungen Ihres Teams an.



## Vor Ort

Wir kommen zu Ihnen ins Unternehmen – für Präsenztrainings mit direktem Praxisbezug und persönlichem Austausch im Team.



## Online

Ortsunabhängig und flexibel: Live-Trainings und Workshops per Videokonferenz – ideal für verteilte Teams und Standorte.



## Hybrid

Das Beste aus beiden Welten: Ein Teil des Teams vor Ort, ein Teil online zugeschaltet – nahtlos miteinander kombiniert.

**Modularer Aufbau:** individuell kombinierbar , Einzeln oder in der Gruppe, komprimiert oder mehrmonatige Begleitung.

OFFENSIVE
VERANSTALTUNGSTECHNIK

# Bereit für den nächsten Schritt?

Kontaktieren Sie uns für ein kostenloses Erstgespräch – wir stellen gemeinsam das passende Trainingspaket für Ihr Unternehmen zusammen.


**Florian Kunz** +49 177 - 339 44 26

**Peter Marx** +49 178 - 478 18 75

info@offensive-veranstaltungstechnik.de

www.offensive-veranstaltungstechnik.de


Mehr erfahren


KMU-Solutions GmbH & Co. KG · Knoppstr. 1, 66646 Marpingen · Geschäftsführer: Florian Kunz, Peter Marx