

Kosten senken – jetzt!

Verhandeln mit KI & Strategie

Das Schoen-Verhandlungsinstitut ist führend in der Kombination aus angewandter Verhandlungsforschung und praxisnahen Lösungen. Mit klarer Ausrichtung auf **Kostensenkung, Einsparungen und Effizienz** bieten wir maßgeschneiderte Trainings, individuelle Beratung und professionelle Vorbereitungen – alles darauf fokussiert, Ihre Verhandlungen sofort effektiver und kostensenkend zu gestalten. Unsere fundierten Expertisen und Analysen unterstützen Executives und Fachkräfte dabei, **direkt messbare Einsparungen** zu realisieren und nachhaltige Erfolge zu sichern. Handeln Sie jetzt, um Ihre Verhandlungsstrategien zu optimieren und Ihre Kosten sofort zu senken.



Mehr Power durch KI

Neben hochspezialisiertem Verhandlungswissen setzen wir auf die Kraft der Künstlichen Intelligenz, um **Verhandlungsergebnisse zu revolutionieren**. KI ermöglicht es Ihnen, alternative Lieferanten schneller zu identifizieren, Preisentwicklungen präziser zu prognostizieren und Angebote besser zu vergleichen – alles, um sofortige und messbare Kosteneinsparungen zu realisieren.

- Kosten Analyse/ **Cost-Engineering**
- Lieferantensuche/ Alternative Lieferanten weltweit
- Analyse von Bilanzen und Finanzdaten
- Prognose von Interessen
- Gegenargumente antizipieren & kontern



Verhandlungsmacht steigern

- Alternativszenarien entwickeln
- Lieferantenauswahl nach strategischen Gesichtspunkten
- **Interne Vorbereitung**
- Strategische Planung

„ Kundenstimmen:

Vattenfall:

„Sehr gutes Feedback und viele interessante Anregungen für den Praxisalltag.“

BASF:

„Hervorragend und ich habe viel gelernt.“

TÜV SÜD:

„Ein Meilenstein.“

Hyundai Mobis Europe:

„Absolutely incredible, well versed with both practical and theoretical knowledge.“

Robert Bosch:

„Interessantes Seminar.“

Elring Klinger:

„Sehr nützliches Seminar. Ich konnte viele Inhalte umsetzen.“

Versicherungskammer Bayer:

„Wesentliche und praxisnahe Impulse.“





Verkaufstaktiken knacken

In unseren Verhandlungstrainings decken wir viele gängige **Tricks und Taktiken** auf, die **Verkäufer einsetzen**, und entwickeln wirksame Gegenmaßnahmen. Die Teilnehmer lernen, wie sie diese Verkaufsstrategien gezielt durchschauen, ihre Verhandlungsposition stärken und durch kluge Vorbereitung souverän agieren.

- **Verkaufstricks entlarven**
- Verkaufsdruck effektiv entschärfen
- Verhandlungsstrategien anpassen
- Verkäufermotivatoren kennen
- Schwachstellen des Verkaufs analysieren
- Preisargumente (wie z.B. **ROI**) entkräften



Beste Preise weltweit sichern

In unseren **Global Sourcing Trainings** zur internationalen Einkaufsverhandlungen bereiten wir Experten darauf vor, nicht-westliche Verhandlungsstile – wie sie beim Einkauf, wie z.B. in den BRICS und anderen Nationen vorherrschen – effektiv anzuwenden und zu meistern. Wir vermitteln essenzielle Kenntnisse und Fähigkeiten, um in einem internationalen Umfeld erfolgreich zu agieren:

- **Internationale Verhandlungen**
- Lieferanten bewerten
- Sourcing Strategien entwickeln
- Lösungen für das globale Daily Business
- Internationales **Lieferanten Management**
- Globale Lieferanten Audits

Erfahrung mit mehr als **50**
Nationalitäten



Branchen:



Automotive



Chemie



Logistik



Technologie



Pharma



Retail &
Konsumgüter

Vi in Zahlen:

Seit **2016**

mehr als **1700** Trainingstage

65% Multinationale Firmen

35% Mittelstand



SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT
Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation
Schönfließerstrasse 21 · 10439 Berlin

Tel.: 030 44 71 96 44
Mail: info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

