



# Verhandlung erklärungs- bedürftiger Produkte

## Überblick

Unter "erklärungsbedürftigen Produkten" sind vor allem technische Leistungen zu verstehen, die vielfach individuell gestaltet sind und deren Eigenschaften dem Kunden vom Verkäufer *erklärt* werden sollten. Das können Großanlagen und optische Spezialeinheiten, Quarz- oder Grafitprodukte für die Halbleiterindustrie oder Service- und Planungsleistungen sein – oder auch dieses Seminar selbst.

Dabei spielen Sachargumente und eine gut vorbereitete, stringente Verhandlungsführung eine wichtigere Rolle als einstudierte Rhetorik. Das Seminar ist sowohl für Vertriebsingenieure als auch für technische Einkäufer geeignet, denn mit meiner langjährigen Erfahrung und Marktkenntnis kenne ich mich auf beiden Seiten gut aus.

## Was wird geboten?

Die Teilnehmer dürfen sich auf ein Seminar freuen, in dem sie gefördert und gefordert werden und anhand vieler Beispiele und Übungen lernen, wie heute im modernen Vertrieb bzw. Einkauf hochprofessionelle Verhandlungsarbeit geleistet werden kann. Dazu erhalten sie neben gebundenen Handouts auch ein exklusives Seminarhandbuch. Ein gemütliches Beisammensein nach dem ersten Tag kann eine entspannte Nachdiskussion ermöglichen.

Dabei kostet Ihnen als Auftraggeber die Veranstaltung weniger, als Sie vermutlich angesichts der Wertschöpfung für Ihr Unternehmen erwarten würden. Ich berechne unabhängig von Teilnehmerzahl und Veranstaltungsort eine Tagespauschale zzgl. Nebenkosten. Sie sind an einem Konzept oder Angebot interessiert? Rufen Sie mich einfach an oder schreiben eine E-Mail-Nachricht. Wir können uns dann über Modalitäten, Inhalte und Termine unterhalten.

## Mögliche Seminarinhalte

Ein modularer Aufbau ermöglicht individuelle Schulungen. *Vertriebsingenieure* sind oft interessiert an

- Grundlagen des Verhandeln – 10 wichtige Punkte
- Umgang und Kommunikation mit Kunden
- Strategie, Taktik und Erfolgsfaktoren
- Auftreten und Körpersprache in Verhandlungen
- Abwehr unsauberer Verhandlungstricks
- interkulturellen Verhandlungen

*Einkäufern* helfen folgende Themen:

- Die TOOLBOX des Einkäufers – Tipps und Tricks
- Bedeutung der Verhandlungsvorbereitung
- Arten von Verhandlungen: Harvard und viel mehr
- Nutzung von Sprache und Körpersprache
- Equipmentbeschaffungen effizienter durchführen
- Vertragsrecht für Einkäufer

## Wie hat es anderen gefallen?

Durchweg sehr gut – sonst würde ich mich zu dem Thema nicht hier äußern. Gerne sende ich Ihnen auf Anfrage Referenzen und nenne Ansprechpartner. Den Teilnehmern gefällt der praktische Ansatz mit vielen aktiven Elementen, der von meiner Industrieerfahrung als Einkäufer geprägt ist. Allerdings freue ich mich auch jedes Mal, wenn ich konstruktive Kritik erhalte, um mich weiter zu verbessern – auch zum vorliegenden Flyer!

Guido Wenski Consulting · Postfach 1150 · 84479 Burghausen

**Guido Wenski** Consulting

## VERHANDLUNGSTRAINING UND SELBSTMANAGEMENT

**KONTAKT:** Tel. 08677 – 917 321  
[info@wenski-consulting.com](mailto:info@wenski-consulting.com)  
[www.wenski-consulting.com](http://www.wenski-consulting.com)

**Dr. Guido Wenski** wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war viele Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG im In- und Ausland tätig, unter anderem 12 Jahre als Großanlageneinkäufer und Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG.

Heute ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer. Dabei vermittelt er seine Erfahrungen als Einkäufer, aber auch die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens. Er verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Optik und Maschinenbau. Die genauen Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Zu allen Seminaren erhalten die Teilnehmer umfangreiche, exklusive Unterlagen.

Trainings-sprachen sind Deutsch und Englisch. Der Schwerpunkt der Schulungen liegt in Deutschland, doch Dr. Wenski konnte in seinen Seminaren bisher Teilnehmer aus mehr als 20 weiteren Nationen begrüßen, darunter neben Europäern Trainees aus China, Japan, Korea, Singapur, Malaysia, Indien und den USA. Seine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung gibt er gerne weiter.

*Die Fotos für diesen Flyer stammen von einem Aufenthalt des Trainers in Japan. Zu sehen sind der goldene Pavillon des Kinkaku-ji in Kyōto sowie die Skyline von Tsukiji (Tōkyō).*

**Inhaber:** Dr. Guido Wenski, selbstständiger Berater und Trainer  
Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland; Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321  
[info@wenski-consulting.com](mailto:info@wenski-consulting.com) [www.wenski-consulting.com](http://www.wenski-consulting.com)



**Hinweis:** Im Sinne eines flüssigen Schreibstils wurde darauf verzichtet, bei allen Personen betreffenden Angaben jeweils die männliche und weibliche Form anzusprechen, obwohl immer beide Geschlechter gemeint sind.

**Haftungsausschluss:** Es werden keine Garantien jedweder Art, explizit oder implizit, für die Nutzung der Inhalte dieser Schrift übernommen. Die Haftung für jede Art von Schäden ist hiermit ausgeschlossen, einschließlich direkter, indirekter, angenommener und Folgeschäden, die durch die Benutzung der Inhalte entstehen, außer sie beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unsererseits.

**Ihr Experte und  
Seminarleiter:**



**Dr. Guido Wenski**  
Verhandlungstrainer

## Über den Trainer