

- BENEFIZ
- GESCHÄFTSWELT
- GESELLSCHAFT
- KARNEVAL
- KINDER
- KIRCHE
- KULTUR »
- POLITIK »
- POLIZEI »
- RHEIN-SIEG-KREIS
- SONSTIGES
- SPORT »
- STADT TROISDORF »
- TERMINE
- TIERHEIM »
- TIPPS »
- VEREINE
- WETTBEWERBE

LETZTE BEITRÄGE

Maskierte Täter überfallen Tankstelle

Anlagenbauer Reifenhäuser aus Troisdorf implementiert Schulungsprogramm zum partnerschaftlichen Verhandeln

Imposante Wurzelkrippe auf 100 qm Fläche

Broschüre für Stadtrundgang mit Peter Haas

VW-Transporter gestohlen

Pkw auf Firmengelände ausgebrannt

Bundesverdienstmedaille für Wolfgang Becker aus Troisdorf

Jusos fordern Landrat auf, Schulsozialarbeit im Kreis fortzusetzen

META

Anmelden

Beitrags-Feed (RSS)

Kommentare als RSS

WordPress.org

TIPP DES TAGES:

amazonbuyvip

Outfits für den Herbst



Top-Marken mit bis zu 70% Rabatt

JETZT ANMELDEN >

Der Amazon Shopping Club

LETZTE KOMMENTARE

Anlagenbauer Reifenhäuser aus Troisdorf implementiert Schulungsprogramm zum partnerschaftlichen Verhandeln

5. Dezember 2014 Geschäftswelt No comments

Wertschätzendes Verhandeln auf dem Vormarsch

Verhandelt wird in der Industrie buchstäblich am laufenden Band. Doch das Gebaren der Verhandelnden sollte auch zur Firmenphilosophie passen. Traditionsunternehmen setzen oftmals auf langfristige Partnerschaften mit ihren Lieferanten und Kunden. Die gute Stimmung sollte aber durch zu harte Einkäufer keinen Schaden nehmen.

Mit einem Abteilungs- und Standortübergreifenden Schulungsprogramm zum Thema Verhandeln möchte die Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik aus Troisdorf nicht nur ihr Auftragsvolumen steigern und die Kosten reduzieren. Dem nachhaltig orientierten und auf langfristige Partnerschaften ausgerichteten Unternehmen ist es wichtig, dabei die langjährige Zusammenarbeit mit Lieferanten und Kunden zu verbessern.



Einkaufsleiter Jörg Stolz legt Wert auf partnerschaftliches Verhandeln. In seiner Firma sollen langjährige Partnerschaften mit Lieferanten und Kunden keinen Schaden durch zu harten Einkauf nehmen. (Foto: Reifenhäuser)

Beim Lieferanten Druck auf die Einkaufspreise erzeugen und gleichzeitig eine freundschaftliche Beziehung pflegen. „Keinesfalls ein Widerspruch. Wir haben Techniken gelernt, mit denen kein Verhandlungspartner als Verlierer vom Tisch geht“, sagt Jörg Stolz, Leiter des Einkaufs bei Reifenhäuser. Er und sein Team kaufen Komponenten und Materialien für Extrusionsanlagen ein. Immer häufiger ist die Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Troisdorf auch als Generalübernehmer bei großen internationalen Projekten tätig, gerade in diesem Bereich ist man auf reibungslose Zusammenarbeit angewiesen.



Verhandlungstrainer Stefan Kaiser hat 15 Jahre Erfahrung im Einkauf von T-Systems. Beim Anlagenbauer Reifenhäuser lehrt er wertschätzendes Verhandeln. (Foto: FGG)

„Reifenhäuser hat mit der Implementierung eines individuellen Schulungssystems alles richtig gemacht“, sagt Stefan Kaiser von der Frieder Gamm Group, der die Seminare beim Anlagenbauer durchführte.

Besonders gewinnbringend sei seiner Meinung nach der abteilungsübergreifende Ansatz gewesen. Neben Mitarbeitern aus Vertrieb und Einkauf gesellten sich auch einige Spezialisten aus der Technik zu den Teilnehmern. So profitierten die zukünftigen Verhandlungsexperten enorm von den verschiedenen Sichtweisen. „Die Teilnehmer haben auch viel von einander gelernt“, bestätigt Kaiser, der selbst mehr als 25 Jahre im Einkauf arbeitete. Einige der Teilnehmer wären sich wahrscheinlich sonst niemals begegnet. So sind neue Netzwerke entstanden, die auf persönlicher Ebene viel einfacher gemeinsam Probleme lösen können.

SUCHEN

Search

UNTERSTÜTZUNG

Spenden



Wenn euch der treffpunkt gefällt, dann würden wir uns freuen, wenn ihr uns finanziell etwas unterstützen würdet. DANKE!!!

PARTNER-SEITEN:

www.mein-märchen.de

VR-BANK RHEIN-SIEG

Aktuelle News rund um Ihre VR-Bank

Regional Informiert

www.vrbankrheinsieg.de



PARTNER-SEITEN:

kreativ.de

Das Beste für ihr Hobby



jetzt einlösen >>

VERANSTALTUNGEN

Bau- und Vergabeausschuss
9. Dezember 2014

Ehrlich Brothers: Magie
9. Dezember 2014

Sprechstunde des Bürgermeisters
10. Dezember 2014

Seniorenadventseier
11. Dezember 2014

Weihnachten auf Burg Wissem
12. Dezember 2014

Früher war mehr Lametta
12. Dezember 2014

Weihnachten auf Burg Wissem
13. Dezember 2014

Frank Döhler bei Troisdorf für gelungene Verkehrsplanung ausgezeichnet

Wolfgang Exner bei Weihnachtsmarkt: Troisdorfer Winterwald

My name is nobody bei Seniorekater Gatsby

Frank bei Lärmschutz am Flughafen Köln/Bonn

treffpunkt bei Kategorien

BESUCHERZÄHLER

3 6 2 3 8 4

Visit Today : 97

Visit Yesterday : 253

This Month : 2170

Hits Today : 498

Who's Online : 4

ARCHIVE

Dezember 2014

November 2014

Oktober 2014

September 2014

August 2014

Juli 2014

Juni 2014

Mai 2014

April 2014

Reifenhäusers Ziel war es, die eigenen Mitarbeiter in Verhandlungstechniken fit zu machen. „Einigen Mitarbeitern war gar nicht klar, wie viele Verhandlungen sie am Tag führen und wie viel man da falsch oder richtig machen kann“, berichtet Kaiser aus dem Schulungsalltag. Gerade Techniker wännen sich oft in einem Fachgespräch, wo die Verhandlung bereits anfängt. „Unser Anspruch bei aller Effizienzsteigerung war es auch, faire Techniker zu lernen. Wir sind nicht auf schnelle Gewinne aus“, erläutert Einkaufsleiter Stolz seine Strategie.

Drei Schulungsgruppen mit etwa zehn Teilnehmern aus unterschiedlichen Hierarchie-Ebenen durchliefen jeweils sechs Schulungstage. Gegliedert wurden die Lerneinheiten in drei Module, die zwei Tage umfassten. „Wir nutzen jeweils einen Tag, um theoretische Inhalte zu vermitteln und einen weiteren, um diese mit praktischen Übungen zu festigen“, erläutert Kaiser das Konzept der Frieder Gamm Group. So kamen die Reifenhäuser-Mitarbeiter auf 50 Prozent Praxisanteil im Seminar. Insgesamt arbeitete Trainer Stefan Kaiser mit überdurchschnittlich vielen langjährigen Mitarbeitern. Mit ihrer Berufs- und Verhandlungserfahrung haben diese den Unterricht weiterhin bereichert. „Alle einzubinden und auch die „alten Hasen“ weiterzuqualifizieren passt zu Reifenhäusers langfristiger Denkweise. Das ist Teil der Firmenphilosophie“, beobachtet Kaiser.

Das Konzept der Frieder Gamm Group stellt den Lernerfolg der Teilnehmer über verschiedene Aspekte sicher: Zum einen führen nur Trainer aus der Praxis Seminare durch. Das bedeutet, dass jeder der rund 15 Trainer profunde Berufserfahrung aus der freien Wirtschaft hat. Neben Einkäufer Stefan Kaiser, der viele Jahre bei T-Systems Erfahrungen sammelte, wäre auch Firmengründer Frieder Gamm zu nennen, der auf zwölf Jahre im Einkauf der Porsche AG zurückblicken kann. „Wir wissen, wovon wir sprechen. Deshalb werden wir von unseren Teilnehmern ernst genommen“, erläutert Kaiser. Durch den Bezug zur Praxis schaffen Teilnehmer den Transfer in ihren Alltag schnell. Das liege auch daran, dass Trainer wie Teilnehmer dieselbe Sprache sprechen. „Wir vermitteln anspruchsvolle Inhalte in Alltagssprache und mit Beispielen aus dem täglichen Leben“, bestätigt Kaiser. Medieneinsatz, ein ausführliches Script und praktische Übungen mit Videoaufzeichnung tun ihr Übriges. Immer wieder komme es vor, so der Verhandlungstrainer, dass Teilnehmer gar nicht merken, dass sie „nur“ üben. Denn die Beispiele sind oft so nah am täglichen Erleben, dass die Lernenden statt in einem Rollenspiel in der Realität zu sein glauben.

Die ersten Ergebnisse im Alltag zeigen bereits, dass sich die Investition gelohnt hat. Einige Verhandlungen konnten mit deutlich besseren Ergebnissen abgeschlossen werden. Eine weitere positive Auswirkung der Schulungsreihe sieht Stolz im Zusammenwachsen der Belegschaft. Techniker verstehen ihre Kollegen besser und Einkauf und Verkauf unterstützen sich dabei, Fälle vorzubereiten. Als Sparringspartner geben sie ihrem Kollegen Einblick in die jeweilige Welt des Ein- und Verkaufs. „Mir fällt auf, dass Leute nach der ersten oder zweiten Schulungsrunde stärker im Ausdruck, klarer in der Gestik und selbstbewusster im Auftreten werden“, beobachtet Kaiser.

Leonhard Fromm, Medienberater
Pressemitteilung vom 05. Dezember 2014, 10:36 h
Anlagenbau, Reifenhäuser, Schulungsprogramm

Frau Jahnke hat eingeladen ... ! Ma gucken, wer kommt!
13. Dezember 2014

Weihnachten auf Burg Wissem
14. Dezember 2014

27. Weihnachtskonzert MGV „ Sängerbund“ Sieglar
14. Dezember 2014

16. Dezember 2014

Sprechstunde des Bürgermeisters
17. Dezember 2014

Gefällt mir Teilen 238

Twittern 0

325 XING Visitors
XING People Directory

Auf Google empfehlen

KALENDER

<<						>>
M	D	M	D	F	S	S
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4