



text- und relations agentur

PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von



Firmenübernahmen: Mehr herausholen bei Preisverhandlungen

Verhandlungsprofi Urs Altmannsberger mit wertvollen Tipps in seinem Buch „Profitabler Einkauf“

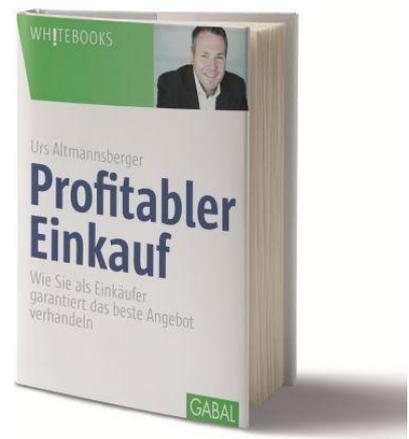
Köln, 01.12.2016 – Wirkliche Verhandlungskompetenz ist im Business selten gegeben – selbst Riesen-Deals wie der zwischen Bayer und Monsanto laufen nicht professionell ab. Zu diesem Schluss kommt der Verhandlungstrainer und Einkaufsexperte Urs Altmannsberger nach einer Analyse der Medienberichterstattung zu dem Fall. „Mit Anwendung ganz simpler Verhandlungstechniken wäre für Bayer mehr drin gewesen“, so Urs Altmannsberger, der solche Firmenübernahmen auch in seinen [aktuellen Blogbeiträgen](#) mit Verhandlertipps kommentiert. Auch in einem neuen Buch „Profitabler Einkauf. Wie Sie als Einkäufer garantiert das beste Angebot verhandeln“ zeigt er eben genau diese Techniken, die dazu führen, bei Preisverhandlungen immer noch mehr als bisher herauszuholen. Der praxisnahe Ratgeber gibt speziell Einkäufern in Unternehmen, aber auch allen anderen Menschen im Business, Unternehmern und Vertriebsmitarbeitern einfache, aber effektive Tools für professionelle und vor allem erfolgreiche Preisverhandlungen an die Hand.

Die Preis-Schmerzgrenze des Verhandlungspartners herausfinden

„Mindestens 1 Prozent geht immer!“ lautet das Motto des Autors. Dies verdeutlicht er an vielen konkreten Beispielen in seinem Buch. In leicht verständlicher Sprache zeigt er, wie Bluffs der Gegenseite zu durchschauen sind, wie festgestellt werden kann, wo die Preis-Schmerzgrenze des Verhandlungspartners liegt und wie mit den sogenannten „Mauerbrecherfragen“ die Preismauer durchbrochen werden kann. Auch macht der Verhandlungsberater bewusst, wie wichtig es ist, eine systematische Struktur für Preisverhandlungen zu entwickeln. Der Leser erhält das nötige Werkzeug, mit dem er einen Ablaufplan erstellen, seinen Gesprächseinstieg gestalten und mit der richtigen Flughöhe in die Verhandlung starten kann.

„Profitabler Einkauf“ – ein Arbeitsbuch zur Preishandlung

Mit all den Tools und praxisnahen Ausführungen für erfolgreiche Preisverhandlungen, die das Buch „Profitabler Einkauf“ liefert, ist es weitaus mehr als ein Ratgeber- und Lehrbuch. Es ist ein umfassendes



Urs Altmannsberger: Profitabler Einkauf. Wie Sie als Einkäufer garantiert das beste Angebot verhandeln

Gabal, Offenbach 2016
ISBN: 978-3-86936-706-4,
19,90 Euro.

Zu bestellen bei Amazon:
<http://amzn.to/1VfKONz>,
<http://amzn.to/1XG5E6D> (Kindle
Edition)

Arbeitsbuch, in dem Urs Altmannberger seine gesamte Erfahrung in der Preisverhandlung – er war jahrelang selbst als Einkaufsleiter tätig, bevor er sich als Verhandlungsberater selbstständig gemacht hat – zur Verfügung stellt. Und darüber hinaus: Zusatzmaterial wie Checklisten, Dialogbeispiele, Formulare und Videos stellt er dem Leser als kostenlosen Download zur Verfügung.

Rezensionsexemplare des Buches „Profitabler Einkauf“ können bei text-ur (Kontakt s.u.) angefordert werden.

Über Urs Altmannberger

Urs Altmannberger ist Trainer, Coach und Verhandlungsberater für Einkäufer. Mit seiner Expertise für professionelles Verhandeln bringt er den Einkauf in Unternehmen strategisch voran und begleitet die Firmen dabei, anstehende Verhandlungen ergebnisorientiert zu verbessern, Konditionstitel zu entwickeln und die Beteiligten dafür fit zu machen. Zuvor war Urs Altmannberger über viele Jahre selbst als Einkaufsleiter in mittelständischen und großen Unternehmen tätig. In dieser Zeit hat er ein weltweites Lieferantennetz auf- und ausgebaut – und konnte so seine Begabung als Top-Verhandler einsetzen und immer wieder unter Beweis stellen.

Weitere Informationen:

Urs P. Altmannberger . Emminghausstr. 50 . 61250 Usingen
mail@altmannsberger-verhandlungstraining.de, www.ursaltmannsberger.de

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Christiane Gierke . Tel. +49 (0)221 – 168 21 231
redaktion@text-ur.de . www.text-ur.de

Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei unter:

http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Urs_Altmannsberger_Verhandlungsfuehrung

Bildvorschau:



Urs Altmannberger, Verhandlungsberater und Trainer

Buchcover „Profitabler Einkauf“, 3D