

Zitat aus der Praxis:

Mit der Nutzung elektronischer Auktionen sind wir schon recht weit, und gerade deswegen suchen wir immer wieder nach neuen und innovativen Ausbaumöglichkeiten.

Dr. Jan-Peter Hazebrouck, Managing Director,
MAN Shared Procurement der MAN Gruppe

Ausschreibungen großer Projekte ihrer Kunden werden mit immer wettbewerbsintensiveren Verhandlungsprozessen, bis hin zu reinen Auktionen, entschieden. Heute sind Auktionen selbst für hochkomplexe Produkte und Dienstleistungen keine Seltenheit mehr. Ziel des Seminars ist, Ihnen als Bieter das ökonomische Handwerkszeug bereit zu stellen, um im Kontext des konkreten Einzelfalles die optimale Angebotsstrategie zu finden. Dies umfasst die Analyse aller Handlungsoptionen einer Ausschreibung, von der Reflektion des „größeren Spiels“ im Marktumfeld einer Bietveranstaltung bis hin zur besten möglichen Bietstrategie innerhalb einer verbindlichen Auktion. Im Besonderen werden wir dabei auf Methoden und Sichtweisen der wissenschaftlichen Disziplinen Spiel-, Verhandlungs- und Auktionstheorie eingehen.



Vertriebsauktionsschulung

Intensivtraining zur Vorbereitung auf Einkaufsauktionen Ihrer Kunden

Lernen Sie in diesem Seminar, wie Sie mit wissenschaftlich fundierten Methoden Ihre Margen bewahren.

Dr. Gregor Berz hat jahrelange Erfahrung in der Unterstützung des Konzerneinkaufs und des Vertriebs bei der Vorbereitung von und auf Auftragsvergaben und Auktionen mit spieltheoretischen Methoden.

berz.biz

Spieltheoretische Verhandlungsstrategien
Auftragsvergaben . Ausschreibungen . Auktionen

Zielgruppe

Vertrieb

Dieses Seminar richtet sich an die Vertriebsleitung, das (Key) Account Management, Pricingteams, Produktmanagement, Budgetverantwortliche und alle weiteren Entscheidungsträger im Angebotsprozess.

Referent

Dr. Gregor Berz, www.berz.biz

Ihr Nutzen & Methoden

Sie erlernen anhand zahlreicher praktischer Fallbeispiele und Experimente die Wirkungsweise spieltheoretisch optimierter Auktionsformen. In Teams entwickeln Sie Bietstrategien für fiktive Ausschreibungen und probieren damit in simulierten Online Auktionen, den Auftrag zu gewinnen, ohne dafür mit Ihrer Marge zu bezahlen. Sie erfahren kritische Erfolgsfaktoren in wettbewerbsintensiven Märkten und wie diese in einer erfolgreichen Vertriebssteuerung umgesetzt werden.

Themen im Überblick

Spieltheorie: Warum jede Auktion ein Gefangenendilemma ist und was sich daraus für Schlussfolgerungen für Ihr Verhalten ziehen lassen.

Verhandlungstheorie: Ökonomisch relevante Aspekte bilateraler Verhandlungen als Vorbereitung auf die multilaterale Situation auktionsähnlicher Verhandlungen.

Auktionstheorie: Was Sie als Bieter unbedingt über Auktionen wissen müssen, z. B.: Die Wirkungsweise von Verbindlichkeit, verschiedene Spielarten von Bonussystemen, unterschiedliche Auktionsdesigns und deren Besonderheiten.

Tipps und Tricks für die Bieterseite: Verschiedene Biertaktiken und deren Einbindung in die Strategie, die Sie mit dem betreffenden Auftrag verbinden, z. B.: „Strategic Demand Reduction“, „Conscious Parallel Behaviour“, Signalisierspiele, usw.

Implikation für die Vertriebssteuerung: Zielkonflikt Umsatz versus Marge, Anreizkompatibilität, Auswirkungen typischer Entscheidungsprozesse, das Prinzipal - Agent Problem und jeweils die erfolgserprobten Antworten der Spieltheorie.

Räumlichkeiten

In einem Konferenzraum Ihrer Wahl, vorzugsweise in einem externen Tagungshotel

Dauer

2 Tage

Teilnehmer

8 bis 12 Personen

Preis

Nach Vereinbarung

Termine

Bezüglich einer Inhouse Veranstaltung kontaktieren Sie uns bitte unter info@berz.biz

www.berz.biz