



Volkmar Neher

Speaker, Trainer, Coach

n2 neher negotiations
Ganzenmüllerstr. 31
D-80999 München

Tel.: 089/411471001
Fax: 089/411471009
Mobil: 0151/40520329

vn@neher-negotiations.de
<http://www.neher-negotiations.de>



Allgemeine Informationen

Themenschwerpunkte: Gesprächsführung, Verhandeln, Verhandlungsführung

Tätig seit: 2011

Sprachen:
deutsch

Spezielle Informationen

Zur Person:

Volkmar Neher, weiss wie bedeutend es ist, den richtigen Ton zu treffen. Nicht nur in der Musik, sondern vor allem an den Verhandlungstischen der Entscheider, zu denen er über zehn Jahre lang höchst erfolgreich zählte. Zuletzt als Leiter Einkauf bei Handelsriesen wie Amazon.de, Müller Ltd. und MediaMarkt Deutschland, wo er aufgrund milliardenschwerer Umsatzverantwortung die Grundsätze ergebnisorientierter Verhandlung nie aus den Augen verloren hat.

Hunderte von Verhandlungen - vom Start-Up bis zum Marktführer - haben Neher zu einem Meister der geführten Kommunikation gemacht, dem von der Verhandlungsvorbereitung über die erfolgreiche Abwehr unfairer Taktiken bis hin zum Verhandlung coaching kein Teilbereich erfolgreicher Verhandlungsführung fremd ist. Mehr noch: Wo Härte und Fairness immer auch in Auge (und Ohr) des Betrachters liegen, weiß er die Werkzeuge und Kniffe um die Führung in einer Verhandlung nicht zu verlieren.

Dieses Wissen erfolgreich weiterzuvermitteln, gehört zur Berufung Volkmar Neher's.

Spezialgebiet:

Gute Verhandlungsführung bringt ihren Wesenskern bereits begrifflich zum Ausdruck: Es geht um die **Führungsposition** im kommunikativen Prozess, nicht um das Geführt werden durch den Gegenüber. Das schließt kommunikatives Miteinander nicht aus, sondern macht es wesentlich. Die Idee von **gemeinsamer Konfliktlösung** und die Suche nach objektiver Wahrheit hat **ausgedient**. Entscheidend ist was in den Köpfen passiert und wahrgenommen wird.

Verhandlungen mit Monopolen, mit Top Entscheidern und in wettbewerbsorientierten Umfeld im b2b Alltag.

Erfolgreiche **Vereinbarungen** sind kein Zufall, sondern das lern- und trainierbare Ergebnis von motivierten Mitarbeitern im Unternehmen. Dazu gehören gut abgestimmte **Verhandlungsteams** und eine klare Rollenverteilung. In unseren Trainings arbeiten wir an der Fähigkeit kommende Gespräche zu antizipieren und dies mit der Vorbereitung zu verzahnen.

So arbeiten wir mit Ihnen

- Wir trainieren Ihre Mitarbeiter im Einkauf und Verkauf um in Verhandlungen souverän und zielorientiert aufzutreten.
- Wir arbeiten mit bewährten, modernen und innovativen Methoden und beschäftigen uns individuell mit den Themen Ihrer Branche.
- Wir machen aus Wissen Werkzeuge und kommen vom Denken ins Handeln.
- Wir wissen um die Machtbalance im b2b zwischen Einkauf und Vertrieb / Kunde und Dienstleister und bringen die von Ihrem Unternehmen und Ihren Führungskräften gesteckten Ziele an den Verhandlungstisch.

Weil wir überzeugt sind,

- dass Erfolg verhandelbar ist.
- dass Exzellenz in Verhandlungsführung trainierbar ist.
- dass unser Training Ihre Mitarbeiter motiviert und begeistert

Methoden:

T

Zielgruppe:

Einkaufsabteilungen, Einkauf, Einkäufer und Einkaufsleiter, Geschäftsführer im Einkauf. Strategischer und operativer Einkauf, Direkter und Indirekter Einkauf. Verkäufer im b2b und Keyaccountmanager (KAM), Vertriebsleiter und Dienstleister, Berater, Trainer Unternehmen im Handel, FMCG. Konsumgüter, Konzerne, Fortune 500, Dienstleistungen und Consulting, Automotive, Pharma...

Qualifikationen und Referenzen

Weiterbildungen:

INSIGHTS MDIINSIGHTS DiscoveryTrain the Trainer

Berufserfahrung:

15 Jahre Berufserfahrung im Management von Media Markt Deutschland, Müller Ltd, und Amazon.de
8 Jahre als Trainer und Coach für Verhandlungsführung.