**PRESSEMITTEILUNG**



AUSRÜSTER,

KOMPONENTEN,

ZULIEFERER AUS

BADEN-WÜRTTEMBERG E.V.

* **„Verhandeln gegen übermächtige Gegner“ – Schulung beim AKZ-Verband innovativer mittelständischer Familienunternehmen aus Baden-Württemberg**
* **Strategie und Taktik für Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb des AKZ: Ausrüster, Komponenten und Zulieferer aus Baden-Württemberg**

*Hirrlingen, den 5. August 2015.* Das erfolgreiche Verhandeln gegen übermächtige Gegner stand für die 17 Mitgliedsfirmen des AKZ-Verbandes innovativer mittelständischer Familienunternehmen aus Baden-Württemberg Mitte Juli im Fokus einer Fortbildung. Zu einem Praxisvortrag mit zahlreichen konkreten Ratschlägen und Tipps kamen rund 50 Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb nach Radolfzell.

„Die Mitarbeiter der mittelständischen AKZ-Mitgliedsunternehmen stammen aus vielen Branchen und verhandeln als Lieferanten häufig mit Großkonzernen. Ihnen wollen wir mit dieser Fortbildung konkrete Hilfestellungen geben“, erläuterte der Verbandsvorsitzende Manfred Roth die Wahl des Themas.

**Fünf Punkte für den Verhandlungserfolg**

Humorvoll und kurzweilig führte der Referent Kurt-Georg Scheible vor, wie Verhandlungen mit den häufig als übermächtig eingeschätzten Kunden gelingen. Erfolgsentscheidend seien vor allem fünf Punkte, so der Autor zahlreicher Ratgeber, der sich selbst „Erfolgsverhandler“ nennt.

Fundamental sei der Glaube an die eigene mentale Stärke, die Voraussetzung dafür ist, das Gespräch auf Augenhöhe führen zu können. Außerdem müsse man die eigenen materiellen und nichtmateriellen Leistungen angemessen bewerten und vermeiden, sich mit Konkurrenten vergleichen zu lassen. Darüber hinaus sei es hilfreich, dem Kunden einen Zusatznutzen zu bieten, mit dem man sich positiv vom Wettbewerb abhebt. Im besten Fall mache man sich damit als Problemlöser unentbehrlich.

**Lebhafte Beiträge der Schulungsteilnehmer**

„Zeigen Sie, dass Ihr Produkt einzigartig ist, werden Sie zur Marke, liefern Sie Service, den andere nicht bieten. Beschäftigen Sie sich mit ihrem Gesprächspartner und helfen Sie ihm bei seinen unternehmerischen, wirtschaftlichen und persönlichen Zielen“, lautete einer der konkreten Ratschläge des Referenten. Auf Wunsch der Zuhörer ging Scheible im weiteren Verlauf der Schulung auf das brisante Thema Preisgespräche ein und zeigte Wege für erfolgreiche Verhandlungen auf.

An den gut zweistündigen Vortrag schloss sich eine lebhafte Diskussion an. Zahlreiche Redebeiträge und Fragen zeigten, dass sich die Teilnehmer intensiv mit den Inhalten und der praktischen Umsetzung in ihrem persönlichen Arbeitsalltag auseinandersetzen.

**AKZ lädt zur Mitgliedschaft ein und kündigt weitere Fortbildungen an**

Der Verbandsvorsitzende Roth lud interessierte mittelständische Familienunternehmen aus Baden-Württemberg zur Mitwirkung und Mitgliedschaft im AKZ ein: „Praxisnahe Schulungen mit hochkarätigen Referenten sind ein wichtiges Beispiel für die konkrete Unterstützung, die der Verband für unsere Mitgliedsunternehmen aus einem breiten Branchenspektrum leistet.“ Angesichts des durchweg positiven Echos kündigte er weitere Fortbildungsveranstaltungen des Verbandes an.

**Über den AKZ Baden-Württemberg:**

Der 1972 gegründete AKZ besteht aus 17 unabhängigen mittelständischen Familienunternehmen mit Sitz in Baden-Württemberg. Das Produkt- und Leistungsspektrum der miteinander vernetzten Betriebe reicht von Engineering- und Softwaredienstleistungen über die Konstruktion und Entwicklung von Apparaten, Werkstücken, Werkzeugen und Maschinen bis hin zur Einzel- und Serienfertigung und Montage ganzer Bauteilgruppen. Die Mitglieder des AKZ verstehen sich als hochqualifizierte und spezialisierte Ausrüster (A), Lieferanten von Komponenten (K) und Zulieferer (Z) für Kunden zahlreicher Branchen.

Der kumulierte Gesamtumsatz der Mitgliedsunternehmen belief sich 2014 auf mehr als 380 Mio. Euro. Vorsitzender des AKZ ist seit 2014 Manfred Roth, Geschäftsführer des Mitgliedsunternehmens PROFILMETALL GmbH.

**Fotos:**



Foto 1:

Der Referent, Autor und „Erfolgsverhandler“ Kurt-Georg Scheible (links) und AKZ-Verbandsvorsitzender Manfred Roth (Foto: AKZ).



Foto 2:

Zu dem Praxisvortrag mit zahlreichen konkreten Ratschlägen und Tipps kamen rund 50 Mitarbeiter aus Marketing und Vertrieb der AKZ-Mitgliedsunternehmen nach Radolfzell (Foto: AKZ).

**Ansprechpartner:**

AKZ Baden-Württemberg, Wagnerstraße 1, 72145 Hirrlingen,  
Manfred Roth, Vorsitzender, Tel.+49 7478 9293-0, E-Mail [akz@profilmetall.de](mailto:akz@profilmetall.de).

Weitere Informationen finden Sie unter [www.akz-online.de](http://www.akz-online.de).

**Belegexemplar erbeten:**

auchkomm Unternehmenskommunikation, F. Stephan Auch, Gleißbühlstr. 16 90402 Nürnberg, [fsa@auchkomm.de](mailto:fsa@auchkomm.de), [www.auchkomm.de](http://www.auchkomm.de)