



## PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von



### **„Profitabler Einkauf“: Verhandlungstrainer Urs Altmannsberger bringt Verhandlungsratgeber speziell für Einkäufer auf den Markt**

Köln, 25.04.2016 – Verhandlungsbücher gibt es viele, keiner der bisher erschienenen Ratgeber bietet jedoch konkrete Handlungs- und Sprachmuster speziell für Einkäufer. Das hat der Verhandlungstrainer und Einkaufsexperte Urs Altmannsberger festgestellt – und reagiert: Mit seinem gerade bei Gabal erschienenen Buch „Profitabler Einkauf. Wie Sie als Einkäufer garantiert das beste Angebot verhandeln“ liefert er für all jene, die im Einkauf Preise und Konditionen verhandeln, eine wahre Wissensfundgrube mit entsprechenden praxisnahen Verhandlungs-Tools. „Ich möchte den Lesern keine weitere Verhandlungslektüre mit allgemeingültigen Tipps an die Hand geben, sondern ihnen das richtige Werkzeug für erfolgreiche und planbare Verhandlungen im Business-Einkauf zur Verfügung stellen, das sie zu gewinnbringenden Ergebnissen führt“, so Urs Altmannsberger zu seinem Anliegen und Ansatz.

#### **Mindestens 1 Prozent geht immer!**

So ist das Buch mehr als ein Ratgeber. Es ist ein Arbeitsbuch, das in verständlicher Sprache und auf systematische Weise Einkäufern einen Ablaufplan für Verhandlungsgespräche inklusive konkreter Handlungsempfehlungen liefert. Anhand vieler Beispiele geht der Autor dabei auf alle Einflussfaktoren ein, die darüber entscheiden, ob das Verhandlungsziel erreicht wird oder nicht. Zudem widmet er sich ausführlich den „Bremsklötzen“, die Verhandlungen für Einkäufer erschweren – z.B. wenn der Fachbereich bereits entschieden hat – und zeigt dafür Lösungen auf. Auch führt Urs Altmannsberger den Leser Schritt für Schritt zu dessen individueller Startrampe, die in ein paar Sätzen die eigene Position in einer Verhandlung klar macht. Wie die Schmerzgrenze der Gegenseite ausgelotet wird und wie Zugeständnisse erreicht werden, sind zusätzliche Punkte, auf die der erfahrene Verhandlungstrainer eingeht und dabei zeigt: Mindestens 1 Prozent geht immer! Dabei liefert er stets die besten Lösungen, Strategien, Taktiken und Formulierungen – die dem Leser im Übrigen allesamt auch zum kostenlosen Download zur Verfügung stehen.



**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)

### Testimonials zum Buch (Auszug):

„Endlich ein Fachbuch, das das Thema Einkauf umfänglich und praxisgerecht aufbereitet; ein echter „Lebensbegleiter“ für alle Einkäufer. Sowohl für Einkaufsprofis als auch für Einsteiger bestens geeignet; darüber hinaus noch erfrischend lebendig geschrieben, was den „Wirkungsgrad“ der Inhalte nachhaltig steigert.“

**Andreas Heimann, Geschäftsführer/CEO Vertrieb Wünsche Werdenreise, DER Deutsches Reisebüro GmbH & Co. OHG**

„Urs Altmannsberger lebt, was er lehrt – das wird in diesem unterhaltsamen und praxisnahen Lehrbuch und Nachschlagewerk spürbar. Einige der aufgezeigten Strategien und Tools sind so genial einfach, dass sie sofort ein- und umsetzbar sind und zu idealen Verhandlungsergebnissen führen.“

**Stefan Stark, Innovationsmanager Mobility Services, BMW Group**

„Das vorliegende Buch ist von einem 100%igen, erfolgreichen Praktiker und Trainer geschrieben (die Reihenfolge ist wichtig). Urs Altmannsberger hat über zwei Jahrzehnte selbst eingekauft in unterschiedlichen Firmen und Konzernen. In dem Buch kommt die Erfahrung aus all den Jahren zur Geltung – nicht als Denkmal für Urs Altmannsberger –, sondern als Handbuch, als Leitfaden, als Anleitung.“

**Peter Tschötschell, Senior Consultant, T-Systems International GmbH**

**Rezensionsexemplare können bei text-ur (Kontakt s.u.) angefordert werden.**

### Über Urs Altmannsberger

Urs Altmannsberger 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 Altmannsberger 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. Altmannsberger . Emminghausstr. 50 . 61250 Usingen

[mail@altmannsberger-verhandlungstraining.de](mailto:mail@altmannsberger-verhandlungstraining.de), [www.ursaltmannsberger.de](http://www.ursaltmannsberger.de)

#### **Ansprechpartner für die Presse:**

text-ur text- und relations agentur Dr. Gierke

Petra Walther

Schanzenstraße 23 . 51063 Köln . Tel: 0221 - 95 64 90 570

redaktion@text-ur.de . twitter.com/c\_gierke . www.text-ur.de

**Druckfähiges Bildmaterial zu dieser Meldung honorarfrei unter:**

[http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Urs\\_Altmannsberger\\_Verhandlungsfuehrung](http://www.text-ur.de/newsroom/kundedetail/Urs_Altmannsberger_Verhandlungsfuehrung)

### Bildvorschau:



Urs Altmannsberger, Verhandlungsberater und Trainer

Buchcover „Profitabler Einkauf“, 3D