

Innovative Werkzeuglösungen

Firma RZ Zerspanungstechnik jetzt
auch in Tirol und Vorarlberg



Foto: RZ

(pr) Die Firma RZ ist auf drei Standbeinen aufgebaut, um für alle Herausforderungen aus der Zerspanung optimal gerüstet zu sein. Die Lieferung an die Kunden mit Hightech-Zerspanungswerkzeugen und optimalen Schnittparametern namhafter Hersteller wie Sandvik Coromant, Haimer, Bass und WTO ist die erste Voraussetzung für den Erfolg. Aber auch das zweite Standbein, die Komplettbetrachtung des gesamten Zerspanungsprozesses, gewinnt immer mehr an Bedeutung. Der Kunde bekommt einen Spann-, Zerspanungs- und Messvorschlag mit Bearbeitungszeitberechnung und Kostenberechnung mit Garantie maßgeschneidert auf seinen individuell vorliegenden Maschinenpark. Das erfordert nicht nur sehr gute Kenntnisse in der eigentlichen Zerspanung, sondern auch in der Werkstoffkunde, der Messtechnik sowie spezielle Kenntnisse in der

gesamten Werkzeugmaschinenbranche. Das dritte Standbein kümmert sich um die Aus- und Weiterbildung.

Schnelligkeit, Zuverlässigkeit sowie ein partnerschaftliches Handeln sind in der heutigen Zeit Voraussetzungen für den Erfolg eines Unternehmens. Und das in jeder Branche. Partnerschaft basiert auf gewachsenem Vertrauen und ist die beste Grundlage für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft. Weit über Kernkompetenzen hinaus bietet die Firma RZ im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern eine umfassende Beratung, die auch die praktische Umsetzung mit einschließt. Durch die Direktanbindung an die Zentrallager aller Hersteller kann RZ mit fast 100%iger Sicherheit innerhalb 24 Stunden alle Zerspanungswerkzeuge liefern. Das ist Rundumservice.

RZ Zerspanungstechnik GmbH • Bruggfeldstraße 5 • A-6500 Landeck

*Hightech Performance
for your business!*

Phone: +43 5442/64520 • Fax: +43 5442/64540
info@rz-zerspanungstechnik.at • www.rz-zerspanungstechnik.at

Nachhaltig verhandeln

Die Außerfernerin Birgit Hauser trainiert die amerikanische GRASP-Methode exklusiv in deutscher Sprache

(dr) Ob Gehaltsverhandlung oder Verkaufsgespräch: Wer langfristig erfolgreich sein will, darf nicht nur das eigene Ziel vor Augen haben. Denn erst wenn alle Geschäftspartner profitieren, entsteht eine nachhaltige Zusammenarbeit. Wie das funktioniert, zeigt Birgit Hauser ab sofort in ihren neuen Seminaren. Die Wirtschaftsmediatorin und Trainerin vermittelt darin die GRASP-Methode aus „Beyond Dealmaking“ der Verhandlungsexpertin Dr. Melanie Billings-Yun exklusiv im deutschsprachigen Raum.

Wer gut verhandeln kann, ist im Vorteil – eine Binsenweisheit, die aber oft unterschätzt wird. Denn das richtige Produkt, die nützliche Dienstleistung oder die perfekt erbrachte Leistung alleine reichen nicht. Sie müssen auch richtig „verkauft“ werden. Nur wer die richtigen Argumente liefert, erreicht seine Ziele beim Kunden, Chef und den Kollegen. Worauf es beim Verhandeln ankommt, zeigt die Expertin Dr. Melanie Billings-Yun in ihrem Buch „Beyond Dealmaking“. Die Autorin empfiehlt darin, dem Geschäftspartner richtig zuzuhören und seine Wünsche und Bedürfnisse ernst zu nehmen. Denn erst wenn „partnerschaftlich“ verhandelt wird und alle Beteiligten vom Ergebnis profitieren, ist die Verhandlung nachhaltig. Dann kann eine langfristige Zusammenarbeit entstehen, die in den meisten Fällen wertvoller ist als der einmalige Geschäftsabschluss. Doch wie bereitet man eine Verhandlung optimal vor? Wie löst man Konflikte und setzt Ziele gemeinsam um? Mit der GRASP-Methode von Billings-Yun lässt sich richtiges Verhandeln in fünf Schritten lernen. Die Außerfernerin Wirtschaftsmediatorin und Trainerin Birgit Hauser zeigt in ihren Seminaren mit der GRASP-Methode von der weltweit anerkannten Verhandlungsexpertin Dr. Melanie Billings-Yun in fünf Schritten richtiges Verhandeln.

GOALS – ZIELE. Eine Verhandlung besteht aus mindestens zwei Parteien. Nur wenn beide zufrieden sind, ist der Deal auch langfristig erfolgreich. Versuchen Sie die Verhandlung mit seinen Augen zu sehen: Welche Interessen, Sorgen und Wünsche hat er?

ROUTES – HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN. Suchen Sie im zweiten Schritt konkrete Wege, um die besten Lösungen für alle Beteiligten zu erreichen. Wie könnten Sie Ihre eigenen Ziele erreichen und gleichzeitig auch die andere Partei zufrieden stellen?



Birgit Hauser aus Heiterwang gibt Tipps nach der GRASP-Methode RS-Foto: Archiv

ARGUMENTS – ARGUMENTE. Gute Argumente verringern eventuelles Misstrauen in der Verhandlung. Mit der richtigen Begründung wird die andere Seite Ihre Vorschläge besser akzeptieren.

SUBSTITUTES – ALTERNATIVEN. Wenn zwei Verhandlungspartner verschiedene Vorstellungen, Ziele oder Lösungsvorschläge haben, stockt die Verhandlung häufig. In so einer Sackgasse neigen viele dazu, einfach von ihren Plänen abzurücken, ihre Ziele aufzugeben. Ein unbefriedigendes Ergebnis. Arbeiten Sie deshalb schon vorher einen Plan B aus.

PERSUASION – ÜBERZEUGUNG. Der letzte Punkt ist das Herzstück bei der GRASP-Verhandlungsmethode. Denn das Wichtigste ist, die andere Partei von Ihren Ideen und Lösungen zu überzeugen. Gewinnen Sie das Vertrauen der anderen Seite.

Weitere Informationen unter der Telefonnummer 0049-7151-1697573 oder per E-Mail an hauser@birgit-hauser.com