

## Intensivtraining Einkaufsverhandlungen

Die Einkaufsverhandlung gewinnt unter dem Aspekt des strategischen Beschaffungswesens und der globalen Beschaffungsstrategien eine neue, noch bedeutendere Dimension und setzt zunehmend auch die Berücksichtigung nationaler und kultureller Besonderheiten in den Verhandlungstechniken voraus.

In diesem Seminar lernen und trainieren Sie, wie es Ihnen gelingt, sich auf der Basis der zuvor beschriebenen Ausgangssituation gegenüber Verkäufern durchzusetzen, durch Abwehr bzw. Reduzierung von Preisforderungen Ihre Ziele zu erreichen und somit einen Beitrag zum Erfolg Ihres Unternehmens beisteuern.

Sie prägen sich die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer Verhandlung ein und erfahren, wie Sie bei der Umsetzung der gesetzten Ziele am besten vorgehen. Beispiele aus der Praxis und Übungen stehen dabei im Mittelpunkt.

### **Sie sind**

in verantwortlicher Position im Einkauf tätig und möchten ihren persönlichen Verhandlungsstil durch intensives Training verbessern und ihren Wirkungsgrad erhöhen.

### **Ihr Nutzen**

Sie erlernen eine Verhandlung strategisch vorzubereiten und professionell zu führen, sich selbst und ihren Standpunkt erfolgreicher zu vertreten und die gesteckten Ziele auch in schwierigen Verhandlungen zu erreichen.

### **Referent**

**W. Lange** ist Unternehmensberater und begleitet Veränderungsprozesse in mittelständischen Unternehmen. Er verfügt als langjähriger Organisation- und Personalfachmann/-trainer über fundierte Erfahrung in den Bereichen Einkaufsverhandlungsführung, Prozessoptimierung und Personalentwicklung.

### **Teilnehmer**

Maximal 12 Personen

### **Inhalt**

- Die Bedeutung von Einkaufsverhandlungen für den Unternehmenserfolg
- Persönlichkeit und Selbstsicherheit
  - Einsatz der eigenen Stärken, emotionale Stabilität
  - Eigene Wahrnehmung und zielgerichtete Reaktion
  - Flexibles, situationsgerechtes Verhalten
- Kommunikation – das Handwerkszeug der Verhandlung
  - Störungen und ihr Einfluss, Umgang mit Störungen/Störern
  - Instrumente aktiver Gesprächsführung, Gesprächstechniken effizient einsetzen
- Systematische Verhandlungsführung – Praxis Einkaufsverhandlungen
  - Ziele definieren, Verhandlungsstrategie entwickeln
  - Sachliche und persönliche Vorbereitung der Verhandlung
  - Argumentations- und Einwandbehandlung
  - Verhandlungstaktiken, Abwehr unfairer Methoden
  - Professionelle Verhandlungsführung
  - Nachbereitung als wichtiger Bestandteil der eigenen Weiterentwicklung

### **Methoden**

Themen-/teilnehmerzentrierter Dialog, Selbstreflexion, Praxissimulation mit Videoanalyse

### **Termine und Orte**

19.–21.03.12	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52126221
17.–19.09.12	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52126222
12.–14.12.12	Köln	→ VA.-Nr.: 52126223

### **Uhrzeiten**

- 1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
- 2.+3. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

- 1.320,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.650,- EURO Standardgebühr
- 825,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)