

Erfolgreich Einkaufsverhandlungen führen

Anspruchsvolle Ziele durch geschicktes Verhandeln zu erreichen ist eine Kernkompetenz jeder Einkäuferin und jedes Einkäufers .

Die dafür erforderlichen Verhandlungsstrategien und Argumentationstechniken können von den Teilnehmern in unserem Seminar systematisch erlernt und eingeübt werden. Sie erfahren und erleben alle wichtigen Aspekte des geschäftlichen Verhandeln und wie Sie durch zielorientiertes, überzeugendes Auftreten Ihre Ergebnisse optimieren können.

Der Einsatz von praxiserprobten Checklisten und die videogestützte Simulation von konkreten Verhandlungssituationen vermittelt Ihnen die Sicherheit für die Umsetzung in Ihre eigene berufliche Gesprächstechnik.

Sie sind

Einkäufer bzw. Einkäuferinnen, die ihren persönlichen Verhandlungsstil verbessern und ihren Wirkungsgrad erhöhen wollen.

Ihr Nutzen

Bessere Verhandlungsergebnisse durch strukturierte Vorbereitung und sichere Verhandlungsführung. Sie lernen, sich selbst und Ihren Standpunkt erfolgreicher zu vertreten und die gesteckten Ziele in partnerorientierten 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

- Voraussetzungen für den Erfolg von Einkaufsverhandlungen
- Partnerorientierte Verhandlungsführung – Basis für dauerhafte Lieferantenbeziehungen
- Das Erreichen von Verhandlungssicherheit
 - Erkenntnisse über Antriebs- und Entscheidungskräfte
 - Eigene und fremde Verhaltensweisen erkennen und bewerten
 - Durch emotionale Stabilität und Flexibilität schwierige Situationen bewerten
- Kommunikation – das Verhandlungswerkzeug
 - Instrumente der Gesprächsführung
 - Überzeugung durch Stärke in der Argumentation
 - Einwandbehandlung
- Durchführung von Preis- und Vertragsverhandlungen
 - Strukturierte Vorbereitung einer Verhandlung
 - Ursachen positiver und negativer Beeinflussung von Verhandlungsergebnissen
 - Einsatz von Checklisten
 - Entwicklung der Verhandlungsstrategie
 - Praxis der Einkaufsverhandlungen

Termine und Orte

| | | |
|--------------|----------------|---------------------|
| 11.–12.10.10 | Stuttgart | → VA.-Nr.: 52106238 |
| 17.–18.03.11 | Köln | → VA.-Nr.: 52116236 |
| 16.–17.06.11 | Frankfurt/Main | → VA.-Nr.: 52116237 |

Uhrzeiten

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

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 824,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.030,- EURO Standardgebühr
- 515,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)