

## Verhandlungskompetenz für Frauen im Einkauf

Herausragende Verhandlungsergebnisse erfordern einen individuellen, sicheren und durchsetzungsstarken Verhandlungsstil. Die Berücksichtigung von geschlechtsspezifischen Unterschieden in Kommunikation und Verhandlungstaktik kann für eine erfolgreiche Verhandlungsführerin zu einer nachhaltigen Verbesserung und Stärkung der eigenen Verhandlungskompetenz beitragen.

Im Mittelpunkt dieses Seminars für Frauen im Einkauf steht die Analyse von Ursachen und Wirkung unterschiedlicher Kommunikationsstile von Männern und Frauen. Die Teilnehmerinnen erweitern ihr Wissen über Gesprächstechniken und Strategien zur sachlichen Argumentation und wirksamen Abwehr von Manipulationstechniken. Sie erfahren, wie Sie Ihre weiblichen Ressourcen und Fähigkeiten erkennen, ausbauen und gezielt einsetzen können.

Sie lernen weibliche und männliche (Erfolgs-)Muster kennen und schätzen! Sie entscheiden sich für die Verhaltensweisen und Strategien, die Ihre Persönlichkeit bereichern und Ihren individuellen Verhandlungsstil optimieren.

### *Sie sind*

Einkäuferin mit dem Ziel/Anspruch, eigenverantwortlich und/oder im Team Verhandlungen mit Lieferanten erfolgreich abzuschließen.

### *Ihr Nutzen*

Sie üben und erarbeiten Strategien eines zielorientierten, sach- und personenbezogenen Verhandeln, die Durchsetzung von Verhandlungszielen und den sicheren Umgang mit Gesprächspartnern. Sie stärken sich und Ihre Position, weil Sie sich alle Seiten Ihrer weiblichen Persönlichkeit bewusst machen und sie so zielführend einsetzen können.

### *Referentinnen*

**C. Krabbe-Steggemann** ist seit vielen Jahren unter anderem als Kommunikationstrainerin und Beraterin in der Personalentwicklung tätig und hat umfangreiche Schulungserfahrung in den Bereichen Präsentation, Moderation und Verhandlungsführung.

**R. Schulte Spechtel** ist Trainerin im Bereich Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Praxis in der Schulung von Einkäufern.

### *Teilnehmerinnen*

Maximal 16 Personen

### *Inhalt*

- **Gemeinsame Analyse von Verhandlungserfahrungen**
  - Erfolge und ihre Ursachen
  - Hindernisse und ihre Hintergründe
- **Arbeit an der persönlichen Wirkung**
  - Die selbstsichere Frau/Verhandlungspartnerin
  - Machtvolles Auftreten (Körpersprache)
  - Kraftvolle Sprache
- **Schritte zur intelligenten Kommunikation**
- **Strategien für schlagfertige Reaktionen**
- **Fallbearbeitung aus der Einkaufspraxis mit Videoanalyse**
- **Persönliches Feedback**

### *Termine und Orte*

17.–18.11.10	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52106252
22.–23.02.11	Ratingen	→ VA.-Nr.: 52116250
30.–31.05.11	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52116251

### *Uhrzeiten*

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

### *Teilnehmergebühren*

(jeweils pro Seminar und zzgl. MwSt.)

- 880,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.100,- EURO Standardgebühr
- 550,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)