

Jahresgespräche, Performance Meetings, Zielvereinbarungen - Gesprächsführungsstrategien für Einkäufer

Der regelmäßige Dialog zwischen Lieferant und Einkäufer ist im Rahmen langjährig bestehender Lieferantenbeziehungen ein wichtiges Instrument zur Förderung einer erfolgreichen Zusammenarbeit. Der Inhalt solcher Kommunikation kann vielfältig sein und geht über das reine Preisgespräch hinaus.

In Jahresgesprächen erfolgt periodisch eine Bestandsaufnahme der Beziehung zwischen dem Kunden/Einkauf und dem Lieferanten. Dabei werden alle Aspekte der geschäftlichen Zusammenarbeit auf mögliche Verbesserungspotenziale überprüft. Als Grundlage dienen meist eine Lieferantenbeurteilung aus der Sicht des Einkaufs und eine Kundenbeurteilung aus der Sicht des Lieferanten. Die Rahmenbedingungen für das nächste Jahr werden auf Basis der Leistungsbilanzen der vergangenen Periode festgelegt. Zielvereinbarungen für die weiteren Geschäftsbeziehungen werden ausgehandelt und vereinbart. Die regelmäßigen Performance Meetings sowie etwaige Reklamationsgespräche stellen darüber hinaus ebenfalls einen wichtigen Bestandteil des Dialogs mit dem Lieferanten dar.

Auch diese Möglichkeiten der Kommunikation gilt es für die Mitarbeiter des Einkaufsbereiches, unabhängig von möglicherweise anstehenden Preisverhandlungen, für sich zu nutzen. Eine konsensorientierte aber zielgerichtete Gesprächsführung mit dem Lieferanten führt zu einem besseren gegenseitigen Verständnis und zum Bewusstsein einer gemeinsamen Produktpartnerschaft.

Seminarinhalt

- **Gesprächsanlässe und -situationen**
 - Gesprächsanlässe: Jahres-, Reklamations-, Performance-, Zielvereinbarungsgespräche
 - Gesprächsfaktoren und qualifizierte Gesprächsziele
- **Zahlen, Daten und Fakten (Recherche - Informationsquellen - Aufbereitung und Präsentation)**
- **Klärung der Verhandlungssituation**
 - Positionsbestimmung, Analyse der Verhandlungsmacht und Verhandlungsspielräume
 - Unterbrechung und Vertagungen planen
- **Checkliste zur Vorbereitung auf Gespräche**
 - Organisatorische Vorbereitung eines Gesprächs
 - Gesprächs- und Verhandlungstaktiken
 - Clevere Argumente und bestmöglichen Gesprächsverlauf gezielt entwickeln
- **Gesprächs- und Verhandlungspsychologie**
 - Auftreten: Selbst- und Fremdwahrnehmung
 - Die innere Einstellung zum Gespräch
 - Körpersprache: Mimik, Gestik, Ausdrucksformen
 - DISG-Modell: Die Persönlichkeit des Gegenübers besser verstehen
- **Gesprächstechnik und Kommunikation**
 - "Wer fragt, der führt": Fragen richtig stellen
 - Die Metaebene eines Gesprächs: "Wer spricht da wirklich?"
 - Schlagfertigkeit: "Auf die Technik kommt es an"
 - Mit Einwänden gekonnt umgehen
- **Praxisorientierte Rollenspiele** (Zielvereinbarungs-, Performance-, Jahres-, Reklamationsgespräch)

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

27.-28.06.19 **Darmstadt**
-> VA.-Nr.: 52196239

17.-18.10.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196240

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Bereich Einkauf, Materialwirtschaft oder Logistik und stehen im regelmäßigen Dialog mit Ihren Lieferanten.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer erlernen Jahresgespräche, Performance Meetings und Gespräche mit Zielvereinbarungen strategisch vorzubereiten und erfolgreich und eigenverantwortlich zu führen. Auf der Basis von Fallstudien, praktischen Übungen und Rollenspielen trainieren die Teilnehmer ihre sachlich inhaltlichen Positionen zu vertreten und durchzusetzen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referent

A. Stollenwerk

Uhrzeiten

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