

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.

Seminarinhalt

- **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 Vertragsergebnissen
 - Einsatz von Checklisten
 - Entwicklung der Verhandlungsstrategie
 - Praxis der Einkaufsverhandlungen

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

19.-20.11.18 **Frankfurt/Main**
-> VA.-Nr.: 52186238

26.-27.03.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196236

25.-26.11.19 **Frankfurt/Main**
-> VA.-Nr.: 52196237

Sie sind

Einkäufer bzw. Einkäuferin und wollen Ihren persönlichen Verhandlungsstil verbessern und Ihren Wirkungsgrad erhöhen.

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.

Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

Referent

W. Lange

Uhrzeiten

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