

## Gesprächs- und Verhandlungsführung - Basisseminar

Optimale Einkaufserfolge benötigen mehr als ein fundiertes Fachwissen. Von besonderer Bedeutung ist die Fähigkeit zur Kommunikation. Es gilt, sich auf unterschiedliche, oft persönlich nicht bekannte Gesprächspartner und deren Strategien einzustellen, das eigene Ziel aber weiterzuverfolgen. Verhandlungserfolge werden umso sicherer, je besser diese Prozesse nicht nur erfasst, sondern durch das eigene Verhalten gezielt gesteuert werden.

In diesem Seminar werden die Grundlagen für eine gelungene Kommunikation erarbeitet und Strategien zur Vorbereitung und Durchführung von Gesprächen und Verhandlungen entwickelt. Sie schärfen Ihre Wahrnehmung für den Ablauf von Kommunikationsprozessen und trainieren in Praxisbeispielen, angemessen auf Störungen in der Kommunikation zu reagieren.

### Seminarinhalt

- **Grundlagen der Kommunikation**
  - Kommunikationsmodelle
  - Kongruenz der eigenen Kommunikation
- **Erarbeitung einer Gesprächsstrategie**
  - Faktoren einer erfolgreichen Gesprächsstrategie
  - Unterschiedliche Verhaltensstrategien im Gespräch
- **Instrumente zur Gesprächs- und Verhandlungsführung**
  - Verhandlungsvorbereitung
  - Verhandlungsablauf
  - Verhandlungsnachbereitung
- **Umgang mit Kommunikationsstörungen**
  - Erkennen von Konflikten
  - Bearbeiten von Konflikten

**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

**04.-05.04.19** **Stuttgart**  
-> VA.-Nr.: 52196201

**24.-25.10.19** **Frankfurt/Main**  
-> VA.-Nr.: 52196202

### Sie sind

in der Funktion Einkauf/Beschaffung tätig und führen Verhandlungen mit Lieferanten.

### Ihr Nutzen

Sie erweitern Ihre kommunikativen Fähigkeiten, indem Sie die eigenen Strategien und Stärken im Gespräch erkennen, mehr Sicherheit in der Verhandlung gewinnen und sich dadurch ungenutzte Potenziale erschließen. Sie lernen, Gesprächs- und Verhandlungssituationen aktiv und in Ihrem Sinne zu gestalten und Verhandlungen zu „führen“.

### Teilnehmer/-innen

Maximal 12 Personen

### Referentinnen

**C. Krabbe-Steggemann**  
oder  
**R. Schulte-Spechtel**

### Uhrzeiten

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