



Erfolgreich verhandeln im Einkauf

Verhandlungstraining für Einkäufer



SEMINAR

Inhalt

Die Leistung des Einkaufs hat einen erheblichen Einfluss auf das Unternehmensergebnis. Zunehmender Kostendruck und ein verschärfter Zeitwettbewerb fordern Einkäufer extrem. Verhandlungsergebnisse müssen effizient zustande kommen, Geschäftsbeziehungen dürfen nicht beschädigt werden.

In diesem Seminar trainieren Sie in praktischen Übungen, die Wahrnehmung und Wirkung Ihrer Person bewusst zu steuern. Sie lernen anhand eines durchgängigen Fallbeispiels Verhandlungen professionell vorzubereiten und durchzuführen. Sie verstehen Überzeugungs- und Beeinflussungsprozesse. Eine klare Kommunikation und zielführende Gesprächs- und Verhandlungstechniken helfen Ihnen, gesteckte Ziele zu erreichen.

- **Die richtige Vorbereitung – Grundstein für den Verhandlungserfolg**
 - Ziele erarbeiten und formulieren
 - BATNA und Lösungsraum
 - Umgang mit Informationen
 - Planung der Konzessionen
 - Machtverhältnisse
- **Das Verhandlungsgespräch**
 - Typischer Ablauf
 - Komplexe Verhandlungen
 - Preisverhandlung
 - Fragetechnik für Einkäufer
 - Rhetorik – Aussagen Gewicht verleihen
 - Argumentation
 - Festgefahrene Gespräche
- **Wahrnehmung**
 - Personen- und umgebungsbezogene Signale
 - Nonverbale Kommunikation
- **Psychologie der Einflussnahme**
 - Überzeugungsstrategien
 - Manipulation
 - Was sich Verkäufer zunutze machen
- **Arten des Verhandelns**
 - Kompetitiv vs. kooperativ
 - Voraussetzungen für das Erreichen von Win-Win-Situationen

Methoden

Einzel- und Teamarbeit, praktische Übungen, Diskussionen, Erfahrungsaustausch, Videoanalyse

Zielgruppe

Mitarbeiter mit Verhandlungsaufgaben in Einkauf und Beschaffung

Dauer

2 Tage

Teilnehmerzahl

max. 8 Teilnehmer

Trainer



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH), Trainer

Kommunikation