Sicherer verhandeln

Seminarziel

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses Ihren Verhandlungserfolg messen.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Methodik

Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

Seminarleitung

Betriebswirt (VWA) Thomas Vogel

Seminarinhalte

Die Verhandlung im Einkauf
- Was heißt verhandeln?
- Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- Voraussetzungen für Gewinner-/Gewinner-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung
- Welche Ziele gibt es?
- Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung
- Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- Die Körpersprache einsetzen
- Kontaktthema: Wie beginnen?
- Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- Bedarfsdarlegung: Die Basis absichern
- Die richtige Fragetechnik einsetzen
- Angebotsunterbreitung: Das aktive Zuhören
- Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- Abschluss – die Ergebnissicherung
- Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation im Einkauf
- Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- Die Anreize des Unternehmens
- Nutzenargumentation des Einkaufs für die Lieferanten
- Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall
- Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- Die Zielsetzung
- Die Taktik
- Die Verhandlung um einen guten Preis
- Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können

Dieses Seminar bieten wir auch als ONLINE-Training an.
Mehr Infos unter
www.bme.de/ver-sv1

IHR NUTZEN

- ✓ Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- ✓ Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- ✓ Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- ✓ Sie können mit „Sackgassen-Situationen" umgehen.
- ✓ Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.

Termin		Dauer	Teilnahmegebühr
14. – 15.10.2025 Wien	3925104	1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr	1.195,- € zzgl. MwSt.

VER-SV1A