



Verhandlungsführung für den professionellen Einkauf Grundlagen (1)

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen.

Nutzen / Ziele des Seminars

Als Seminarteilnehmer erhalten Sie Werkzeuge und Methoden, um Ihre Verhandlungsergebnisse zu verbessern. Nach dem Seminar verstehen Sie, wie "Verkäufer" arbeiten und auf welche Punkte im Zusammenhang mit einer Verhandlung besonders geachtet werden muss.

Seminarinhalt

- Was heißt Verhandeln?
 - Grundregeln zu jeder Verhandlung
 - Generelle Ziele von Verhandlungen
- Systematische Vorbereitung der Einkaufsverhandlung
 - Differenzierung in der Verhandlungsvorbereitung
 - Verhandlung als System verstehen und ein Konzept dazu aufbauen
- Durchführung der Verhandlung
 - Kommunikation als Wirkungsfaktor verstehen
 - Die unterschiedlichen Zielsetzungen von Verkauf und Einkauf in jeder Verhandlung erkennen
 - Schaffen einer optimalen Verhandlungsumgebung für den Einkauf
- Körpersprachliche Signale erkennen und für sich nutzen lernen
 - Die Klassifizierung der jeweiligen Verhandlungspartner
- Einstieg in die Fragetechnik als Führungsinstrument
 - Welche Fragen sollten wann und wie eingesetzt werden?
 - Wie nutze ich Fragen des Verkäufers für meine Ziele?
- Einstieg in die Argumentationstechnik als Basiswerkzeug
 - Aufbau von Argumentationsketten
 - Effektive Darstellung der eigenen Argumentationen
- Sie arbeiten an konkreten Fällen aus der Praxis
- Sie lernen Techniken, um in Verhandlungen sicherer aufzutreten

Veranstaltungstermine 2010

5. März / 9. September / 18. November

Beginn 09:00 Uhr – Ende ca. 17:00 Uhr

Kosten: 390,00 EUR

Einschließlich Pausenverpflegung, einem anspruchsvollen Mittagessen sowie ausführlicher Dokumentation. Darüber hinaus werden den Teilnehmern alle Übungsaufgaben als Datei zur Verfügung gestellt.

Seminarorte: Donaueschingen, Stuttgart und Waldshut-Tiengen