



Verhandlungsführung – Vorbereitung auf Verhandlungen

Zielgruppe

Mitarbeiter aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen und entweder über Erfahrungen in Einkaufsverhandlungen verfügen oder am factor 4-Grundlagentraining (1) teilgenommen haben.

Nutzen / Ziele des Seminars

Als Seminarteilnehmer erhalten Sie Werkzeuge und Methoden, um Ihre Verhandlungsergebnisse zu verbessern. Besonderes Augenmerk wird auf die Vorbereitung der Verhandlungen gelegt. Mit der professionellen Verhandlungsvorbereitung legen Sie den Grundstein für erfolgreiches Verhandeln und das Erzielen eines guten Ergebnisses.

Seminarinhalt

- Einsatz der factor 4-Methode zur Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen
 - 5-W-Methode zur optimalen Vorbereitung
 - Einflussfaktoren auf das Verhandlungsergebnis richtig einschätzen
 - Fakten, Verhandlungspartner, Einsatz von Techniken
 - Erarbeiten des roten Fadens
 - Einsatz des roten Fadens in Einkaufsverhandlungen
- Systematische Verhandlungsvorbereitung
 - Wer ist mein Verhandlungspartner?
 - Welche Ziele will ich erreichen?
 - Welche Ziele hat mein Verhandlungspartner?
 - Welche Strategie und Taktik wende ich an?
 - Fragen und Argumente
 - Wie baue ich Checklisten für Verhandlungen auf und wie setze ich sie effektiv ein?
 - praxisnahe Beispiele und Übungen
 - Gruppenarbeit und Rollenspiele mit ausführlicher Analyse und Praxistransfer

Veranstaltungstermine 2010

3. Februar / 20. September

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