

Einkaufsverhandlungen gekonnt führen - Basistraining



Einkaufsverhandlungen gekonnt führen - Basistraining für ergebnisorientierte Einkäufer/innen

Die Einkäufer(innen) haben es zunehmend mit psychologisch gut geschulten Verkäufer(innen) der Lieferanten zu tun. Nur wenn auch die Einkäufer(innen) regelmäßig entsprechende **Kompetenzen** vermittelt bekommen, können Sie erfolgreiche Verhandlungen führen.

Die Einkäufer(innen) stehen in der Verantwortung beim Optimieren von Kosten, Qualität und Verfügbarkeit. Dadurch tragen sie unmittelbar zum **Unternehmenserfolg** bei. Um bei **Preisverhandlungen**, Reklamationsgesprächen etc. erfolgreich zu sein, müssen sie ihre Verhandlungen gekonnt führen können: von der professionellen Vorbereitung über die taktisch kluge Durchführung bis hin zum erfolgreichen Abschluss!

In diesem Seminar erlernen die Teilnehmenden das Handwerkszeug für erfolgreiche Verhandlungen mit Lieferanten und setzen sich aktiv mit den Tricks und Techniken der Einkaufsprofis auseinander. Die **Strategien der Verkäuferseite** müssen im Vorfeld untersucht werden. Durch diese Sicht aus der Verkäuferbrille lernen die Einkäufer(innen), wie ein(e) Verkäufer(in) „tickt“.

Die Teilnehmenden erfahren, wie sie ihre persönliche Wirkung, Belastbarkeit und Souveränität verbessern können. Denn **Verhandlungssicherheit** im Einkauf ist auch das Ergebnis des richtigen Umgangs mit den eigenen psychologischen Möglichkeiten.

Termin (via Zoom, 2x 3h 30min)

24. April 2024, von 14:00-17:00 Uhr und 25. April 2024, von 09:00-12:00 Uhr

Inhalte im Einzelnen

- Die Win-Win Methode im Einkauf (Harvard Verhandlungspsychologie)
- Professionelle Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen
- Verhandlungsvorbereitung auf verschiedenen Ebenen
- Strategien und Taktiken der Verkäuferseite und wie man ihnen gekonnt begegnet
- Ziel- und partnerorientierte Argumentation sowie Einstellung auf den Verhandlertypus
- Methoden der Einwandbehandlung
- Preisgespräch und Umgang mit der Preisverteidigung des Verkäufers
- Abschlusstechniken
- Kreative Protokolltechnik und Ergebnissicherung
- Typische Praxisfälle für Einkäufer(innen), wie z.B. Jahresgespräche und neue Lieferanten

Zielgruppe

Einkäufer(innen), Sachbearbeiter(innen), Disponenten(innen), Assistent(innen) und Einkaufsleiter(innen).

Methoden

Bei den eingesetzten Methoden handelt es sich um theoretische Inputs sowie praktische Beispiele und Übungen mit Feedback.

Seminarleitung

Die Steinbeis-Trainerin studierte Export-Ökonomie und Betriebswirtschaft. Sie hat langjährige Berufserfahrung als Einkaufsleiterin. Sie ist u.a. akkreditierte Incoterms® 2020 Trainerin, Zollfachkraft, zertifizierte Trainerin und Digital Managerin.

Teilnahmegebühr

449,00 € zzgl. 19% USt. Endpreis: 534,31 €

Hinweis: Die Zugangsdaten werden i. d. R. 1-2 Tage vor dem Termin zugesandt.

Weitere Termine

- 28.-29. Nov. 2024, 09.00-12.00 Uhr

Hier anmelden: [Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen 1 - Basistraining » Spitzmüller AG Website \(spitzmueller.de\)](https://www.spitzmueller.de)

Beginn:

Mittwoch, 24. April 2024, 14:00 Uhr

Ende:

Donnerstag, 25. April 2024, 12:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Online

Website & Anmeldung:

Email jonas.seckinger@spitzmueller.de

<https://spitzmueller.de/einkaufsverhandlungen-8/>