

## Verhandlungstraining für Einkäufer

Wie Sie geschickt verhandeln und die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens stärken.

Im Einkauf liegt der Gewinn. Durch geschicktes Verhandeln, Abwehr von Preiserhöhungen und gut vorbereiteten Verhandlungen können Sie die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens stärken. Doch immer wieder kommt es vor, dass wir aus Verhandlungen mit dem Gefühl gehen, dass da „noch mehr gegangen“ wäre.

### Ihr Nutzen

In diesem Seminar lernen Sie Methoden und Techniken kennen, mit denen Sie aus Preisverhandlungen mit einem guten Gefühl und besten Ergebnissen herausgehen. Sie üben an praxisnahen Fallbeispielen, eine Verhandlungssituation strategisch vorzubereiten und das im Seminar erworbene Wissen im Verhandlungsgespräch anzuwenden. Ausführliches Feedback wird Ihnen helfen, Ihre Stärken und Schwachstellen realistisch einzuschätzen und die Stellschrauben für eine Verbesserung Ihrer Verhandlungskompetenz zu finden.

### Inhalte

#### Das Machtverhältnis erkennen

- Macht ist ein Gefühl
- Methoden, um die eigene Macht zu erhöhen
- Mit dem Einkaufs-Schreckgespenst Monopolist richtig umgehen

#### Verhandlungen strategisch gut vorbereiten

- Wie Sie die Ausgangslage analysieren: Quellen zur Informationsbeschaffung
- Die „beste Alternative“ und den „Verhandlungsspielraum“ ermitteln
- Ein „Verhandlungsdrehbuch“ schreiben
- Das interne Vorbereitungsgespräch anhand von Checklisten

#### Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation

- Wie Sie bereits durch den Händedruck den Verkäufer „lesen“ und sich auf ihn einstellen
- Mit verbalen und nonverbalen Attacken umgehen und sie auflösen

#### Verhandlungsdurchführung

- Harte und weiche Verhandlungstechniken
- Win-win ist mehr als ein Kompromiss
- Fragetechnik und Fragearten
- Wie Sie mit „Nein“ umgehen

#### Verhandlungsabschluss und -nachbereitung

- Die Verhandlung zu einem guten Abschluss bringen
- Die Vereinbarungen festhalten und nachverfolgen

### Zielgruppe

Einkäufer, die ihre Verhandlungskompetenz erweitern wollen. Verkäufer, die ihren Blickwinkel ändern und Verhandlungen einmal aus Einkäufersicht betrachten wollen.

### Methoden

Praxis wird hier groß geschrieben. Die Teilnehmer erhalten Input, erprobte Praxistipps, bereiten anhand von Checklisten Verhandlungen vor. Verhandlungssequenzen und ganze Verhandlungen werden geübt und durch Videomitschnitt analysiert und ausgewertet.

### Hinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen

Dauer: 2 Tage

Aktuelle Termine und Preise entnehmen Sie bitte unserer Internetseite

[Verhandlungstraining für Einkäufer](#)

Seminarkennziffer: E06