

SI-EK-005-4-1 Profiling in der Verhandlung

SEMINARBESCHREIBUNG

Profiling in der Verhandlung verschafft Einkäufern einen entscheidenden Wissensvorsprung. Sie analysieren Verhandlungspartner systematisch, erkennen Interessen und Strategien frühzeitig und passen Ihre Taktik präzise an. Wer seinen Gegenüber versteht, vermeidet durchschaubare Manöver und schafft Win-Win-Situationen statt unnötiger Konfrontationen. Praxiserprobte Profiling-Methoden helfen Ihnen, Lieferanten realistisch einzuschätzen und Verhandlungen strategisch vorzubereiten.

Verhandlungserfolg durch systematische Partner-Analyse

Sie entwickeln Kompetenzen für professionelle Verhandlungsführung im Einkauf und lernen, wie Sie Körpersprache, Argumentation und Verhandlungsstil Ihres Gegenübers richtig deuten. Für schwierige Preisverhandlungen stärken Sie gezielt Ihre psychologische Verhandlungskompetenz und wenden bewährte Profiling-Techniken direkt an. Nach dem Seminar führen Sie Lieferantengespräche selbstsicher, erkennen Widerstände rechtzeitig und erzielen messbar bessere Konditionen durch gezielte Vorbereitung.

SEMINARINHALTE

Verhandlungsvorbereitung mit System

- > Verhandlungsziele klar formulieren und priorisieren
- > BATNA definieren für starke Verhandlungsposition
- > Informationen über Lieferanten strategisch sammeln
- > Verhandlungsbasis und Alternativen bestimmen

Partner-Analyse: Profiling im Einkauf

- > Realistisches Profil des Verhandlungspartners erstellen
- > Interessen und Strategien systematisch identifizieren
- > Körpersprache und Verhandlungsstil richtig deuten
- > Verhandlungstaktik auf Partner ausrichten

Verhandlungsführung: Techniken für Einkäufer

- > Gesprächssteuerung und Emotions-Management
- > Widerstände erkennen und konstruktiv überwinden
- > Informationen während Verhandlung gezielt sammeln
- > Win-Win-Lösungen entwickeln statt Konfrontation

UNSERE SEMINARMETHODEN

| |  |  |  |
|--|---|--|---|
| | Öffentliches Seminar | Individual Seminar | Inhouse Seminar |
| Dauer | 2 Tage | 1 Tag | Nach Absprache |
| Teilnehmerkreis | Offene Gruppe | Einzelcoaching | Firmenschulung |
| Garantierte Durchführung* | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bundesweit verfügbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Monatlich buchbar | ✓ | ✓ | ✓ |
| Personalisiertes Zertifikat | ✓ | ✓ | ✓ |
| Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort | ✓ | ✓ | |
| Professionelle Seminarunterlagen | ✓ | ✓ | ✓ |
| Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis) | | ✓ | ✓ |
| Berücksichtigung Ihres Wunschtermins | | ✓ | ✓ |
| Persönliches Vorgespräch zum Dozenten | | ✓ | ✓ |
| Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche | | ✓ | ✓ |
| Individuelle Seminarinhalte | | ✓ | ✓ |
| Höchste Diskretion und Datenschutz | | ✓ | ✓ |
| Persönliche Nachbetreuung | | ✓ | ✓ |
| Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer | | | ✓ |

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.550,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.550,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und kalkuliert**.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de