

**SI-EL-EK-005-3-1 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. Interaktive Online-Übungen trainieren die Anwendung auch in Video-Verhandlungen.

**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. Das Seminar vermittelt bewährte Profiling-Techniken, die Sie unmittelbar in Ihrer täglichen Praxis einsetzen. 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.

### > Öffentliche Seminare / 1.150,00 € 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 / 1.150,00 € 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](mailto:kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de)

[www.seminar-institut.de](http://www.seminar-institut.de)