

SI-EK-004-4-1 Verhandlungsführung im Einkauf**SEMINARBESCHREIBUNG**

Unser Verhandlungstraining Einkauf vermittelt Ihnen systematisch die Werkzeuge für erfolgreiche Einkaufsverhandlungen. Sie erkennen Verkaufsstrategien frühzeitig, setzen Ihre Forderungen durch und bauen gleichzeitig langfristige Lieferantenbeziehungen auf. Viele Einkäufer verlieren in Verhandlungen wertvolles Einsparpotenzial, weil sie auf Manipulationstechniken hereinfallen oder ihre Position nicht optimal nutzen. Diese Weiterbildung schließt genau diese Lücke: Sie lernen, wie Sie mit der richtigen Vorbereitung, gezielten Fragetechniken und situativen Strategien bessere Ergebnisse erzielen – ohne die Geschäftsbeziehung zu gefährden.

Was macht erfolgreiche Einkaufsverhandlungen aus?

Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen basieren auf vier Säulen: Sie ermitteln durch Markt- und Lieferantenanalyse Ihre Verhandlungsposition, definieren klare Ziele und Alternativen (BATNA), nutzen bewährte Verhandlungstechniken wie Ankertechnik und Win-Win-Strategien und sichern Vereinbarungen nachhaltig ab. Das Seminar vermittelt Ihnen diese Grundlagen praxisnah. Sie trainieren in Rollenspielen, wie Sie auch in schwierigen Situationen souverän bleiben. Die Vorbereitung entscheidet über den Verhandlungserfolg: Sie analysieren den Markt, recherchieren Ihren Verhandlungspartner und definieren Ihre Verhandlungsziele. Das Training zeigt Ihnen, wie Sie diese Schritte systematisch durchführen.

SEMINARINHALTE**Verhandlungsstrategien erkennen und nutzen**

- > Verkaufsstrategien von Lieferanten durchschauen
- > Eigene Verhandlungsposition systematisch stärken
- > BATNA entwickeln und Alternativen sichern
- > Machtverhältnisse realistisch einschätzen
- > Situativ zwischen Kooperation und Konfrontation wählen

Preisverhandlungen erfolgreich führen

- > Ankertechnik gezielt einsetzen
- > Preiserwartungen beim Lieferanten steuern
- > Rabatte und Nachlässe professionell verhandeln
- > Total Cost of Ownership in Verhandlung einbringen
- > Preissteigerungen wirksam abwehren

Einwände und Manipulationen kontern

- > Manipulationstechniken erkennen und neutralisieren
- > Einwände des Verkäufers professionell behandeln
- > Druckstrategien souverän begegnen
- > Mit unfairen Verhandlungstaktiken umgehen
- > Verhandlungsfallen rechtzeitig identifizieren

Langfristige Lieferantenbeziehungen aufbauen

- > Win-Win-Strategien für nachhaltige Partnerschaften
- > Verhandlungsergebnisse rechtssicher dokumentieren
- > Konfliktlösungsstrategien in schwierigen Situationen
- > Vertrauensaufbau trotz harter Verhandlungen
- > Lieferantenbeziehungen strategisch pflegen

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 / 1.450,00 € 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 / 1.450,00 € 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