SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

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

SEMINARBESCHREIBUNG

Von der Preispolitik bis hin zum Aushandeln rechtlich komplexer Verträge: Im Einkauf entscheidet oft die Performance in der Verhandlung mit Lieferanten über Erfolg oder Misserfolg. Die gute Nachricht? Auch im Einkauf ist Verhandlungserfolg kein Zufallsergebnis: Mit der richtigen Mischung aus strategischem Denken, rhetorischem Feingefühl und sozialer Kompetenz sind Sie in der Lage, neue Lieferanten ebenso zuverlässig zu überzeugen wie langjährige Geschäftspartner. Unser Seminar "Verhandlungsführung im Einkauf" vermittelt Ihnen das dafür nötige Rüstzeug. Hier lernen Sie, auch schwierige Gespräche souverän zu steuern und Ihre Verhandlungspartner langfristig an Ihr Unternehmen zu binden.

Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Wie Sie Gelegenheiten ergreifen und Partner gewinnen

Unser Seminar "Verhandlungsführung im Einkauf" ist als spezialisiertes Rhetoriktraining für Einkäufer konzipiert. Im Mittelpunkt des Seminars steht daher die Frage, wie Sie als Fach- oder Führungskraft im Einkauf auf Augenhöhe und mit dem Ziel langfristiger Geschäftsbeziehungen verhandeln können. Zu diesem Zweck üben Sie anhand authentischer Fallbeispiele aus der Beschaffung, sich in die Lage der anderen Verhandlungspartei zu versetzen – denn je besser Sie die Aufgaben und Interessen des Vertriebs kennen, desto leichter fällt es Ihnen, diese in Ihre eigene Planung einfließen zu lassen. Darüber hinaus trainieren Sie in unserem Seminar "Verhandlungsführung im Einkauf" den strategischen Umgang mit Widerständen in der Verhandlung, von scheinbar unvereinbaren Zielsetzungen bis hin zu schwierigen Verhandlungspartnern.

SEMINARINHALTE

Die häufigsten Fehler im Umgang mit Verkäufern

> Wie sich Verkäufer inhaltlich und handwerklich auf Verhandlungen vorbereiten
> Welche Sichtweisen, Ziele und Bedürfnisse Verkäufer leiten
> Klassische Einkäufer-Taktiken versus Verkäufer-Taktiken im Verhandlungsgespräch
> Erkennen von Verhandlungsstrategien der Verkäufer
> Entwicklung einer optimalen Verhandlungsstrategie
> Erfolgreiche Navigationstechniken entwickeln
> Einwände und Manipulationstechniken von Verkäufern entschärfen und kontern
> Erfolgreiche Verhandlungsstrategien für schwierige Verkäufertypen
> Preisverhandlungen führen - Preisvorstellungen durchsetzen
> Harte Einkaufsgespräche intelligent und fair führen
> Der optimale Gesprächsabschluss
> Verhandlungsgegner zu Verhandlungspartnern machen
> Die eigene Verhandlungsposition stärken und überzeugen
> Verhandlungsziele konsequent, hart und fair durchsetzen

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 / 1.350,00 € 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 / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin 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