

SI-EK-005-3-10 Profiling in der Verhandlung**SEMINARBESCHREIBUNG**

Zu starre Verhandlungspläne, einfallslose Taktiken und durchschaubare Manöver schwächen Ihre Position gegenüber Lieferanten. Profiling in der Verhandlung verschafft Ihnen den entscheidenden Wissensvorsprung: Sie erkennen Interessen, Strategien und Widerstände Ihres Verhandlungspartners frühzeitig und passen Ihre Einkaufsstrategie präzise an. Verhandlungstraining für Einkäufer mit systematischen Profiling-Methoden befähigt Sie, Lieferantenverhandlungen erfolgreicher zu führen. Sie lernen, realistische Profile zu erstellen, die über Vermutungen hinausgehen, und nutzen diese Informationen für zielgerichtete Verhandlungsführung im Einkauf.

Verhandlungspsychologie: So lesen Sie Ihren Partner richtig

Profiling-Techniken basieren auf Verhaltensanalyse, Persönlichkeitstypen-Erkennung und systematischer Informationsbeschaffung vor Verhandlungsbeginn. Sie beobachten Körpersprache, interpretieren Kommunikationsmuster und identifizieren Entscheidungsmuster Ihres Gegenübers. Verhandlungsstrategien im Einkauf entwickeln Sie auf Basis authentischer Fallbeispiele aus der Lieferantenpraxis: Welche Signale verraten echte Konzessionsbereitschaft? Wo liegen die Schmerzgrenzen? Wie erkennen Sie BATNA-Alternativen Ihres Partners? Diese Verhandlungskompetenz unterscheidet erfolgreiche Einkäufer von durchschnittlichen Verhandlungsführern und sichert nachhaltige Einkaufsvorteile für Ihr Unternehmen.

SEMINARINHALTE**Verhandlungsvorbereitung mit System**

- > Verhandlungsziele klar formulieren und priorisieren
- > Verhandlungsbasis und Optionen strukturiert bestimmen
- > BATNA definieren: Beste Alternative zum Verhandlungserfolg
- > Informationsquellen für Profiling systematisch nutzen
- > Verhandlungsrahmen und Grenzen realistisch setzen

Partner-Analyse: Profiling-Techniken im Einkauf

- > Authentische Fallbeispiele aus Lieferantenverhandlungen
- > Realistisches Profil erstellen statt Vermutungen
- > Verhandlungsstrategie auf Partner-Profil ausrichten
- > Persönlichkeitstypen erkennen und richtig ansprechen
- > Körpersprache und Kommunikationsmuster interpretieren

Verhandlungsführung: Techniken für Einkäufer

- > Gesprächssteuerung und Emotions-Management meistern
- > Informationen sammeln während der Verhandlung
- > Widerstände erkennen bevor sie eskalieren
- > Konzessionen strategisch einsetzen statt verschenken
- > Win-Win-Situationen schaffen ohne Position zu schwächen

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 / 1.550,00 € 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