

SI-EK-004-2-10 Verhandlungsführung im Einkauf

SEMINARBESCHREIBUNG

Unser Verhandlungstraining Einkauf vermittelt Ihnen systematische Methoden für erfolgreiche Verhandlungen mit Lieferanten und Verkäufern. Sie erkennen Verhandlungsstrategien von Verkäufern, kontern Manipulationstechniken souverän und setzen eigene Forderungen durch. Preisverhandlungen führen Sie zielgerichtet mit Ankertechnik, Fragetechnik und BATNA-Prinzip. Schwierige Verhandlungspartner managen Sie durch strukturierte Vorbereitung, Deeskalationstechniken und professionelles Beziehungsmanagement. Das Seminar verbindet bewährte Verhandlungstechniken mit modernen Ansätzen aus agiler Führung und kollaborativer Partnerschaftsentwicklung. Sie trainieren realitätsnahe Szenarien aus dem Einkaufsalltag und entwickeln Ihre persönliche Verhandlungsstrategie.

Was ist Verhandlungsführung im Einkauf?

Verhandlungsführung im Einkauf bezeichnet die systematische Anwendung von Kommunikations- und Beeinflussungstechniken zur Durchsetzung optimaler Einkaufskonditionen bei gleichzeitiger Wahrung langfristiger Lieferantenbeziehungen. Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen basieren auf vier Säulen: gründliche Vorbereitung mit Markt- und Lieferantenganalyse, Win-Win-Strategien für nachhaltige Partnerschaften, Ankertechnik zur Preissteuerung und Fragetechnik zur Bedarfsermittlung. Die Balance zwischen Durchsetzungsvermögen und Beziehungspflege unterscheidet professionelle Einkäufer von reinen Preisdrückern. Moderne Verhandlungsführung integriert psychologische Erkenntnisse über Entscheidungsprozesse, Machtgefälle und kulturelle Unterschiede in ein strukturiertes Vorgehensmodell für messbar bessere Einkaufsergebnisse.

Welche Verhandlungstechniken gibt es im Einkauf?

Bewährte Verhandlungstechniken im Einkauf umfassen die Harvard-Methode für interessenbasiertes Verhandeln, bei der Bedürfnisse statt Positionen im Fokus stehen. Die Ankertechnik setzt den ersten Preis strategisch zur Beeinflussung der Verhandlungserwartungen. Fragetechniken wie offene Fragen zur Bedarfsermittlung und geschlossene Fragen zur Commitment-Sicherung lenken den Verhandlungsverlauf gezielt. Das BATNA-Prinzip (Best Alternative To a Negotiated Agreement) definiert Ihre Verhandlungsmacht durch realistische Alternativen. Spiegeltechniken und aktives Zuhören schaffen Rapport und decken unausgesprochene Interessen auf. Moderne Techniken integrieren Storytelling für emotionale Verbindung, Pausen als Druckmittel und strukturierte Zugeständnisse nach dem Reziprozitätsprinzip für nachhaltige Vereinbarungen.

Wie bereite ich eine Einkaufsverhandlung vor?

Professionelle Verhandlungsvorbereitung im Einkauf startet mit umfassender Lieferanten- und Marktanalyse: Kostentreiber identifizieren, Wettbewerbssituation des Lieferanten bewerten und Alternativquellen recherchieren. Definieren Sie konkrete Verhandlungsziele mit Maximal-, Ziel- und Minimalforderungen plus realistischem BATNA. Analysieren Sie die Verhandlungsmacht beider Seiten anhand Faktoren wie Volumen, Abhängigkeit, Marktsituation und Dringlichkeit. Entwickeln Sie Argumentationsketten für Ihre Forderungen mit harten Fakten statt weichen Bitten. Antizipieren Sie Einwände und Gegenargumente des Verkäufers mit vorbereiteten Reaktionen. Klären Sie Mandate, Entscheidungsbefugnisse und Eskalationswege im eigenen Unternehmen vor Verhandlungsbeginn für schnelle Entscheidungen ohne Rückfragen.

SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategien erkennen und nutzen

- > Verkäuferstrategien durchschauen: Ankertechnik und Zugeständnisse
- > Win-Win-Strategien entwickeln für langfristige Partnerschaften
- > BATNA-Prinzip anwenden: Verhandlungsmacht realistisch einschätzen
- > Harvard-Methode nutzen: Interessen statt Positionen verhandeln
- > Verhandlungsphasen strukturieren: Eröffnung bis Abschluss

Preisverhandlungen erfolgreich führen

- > Ankertechnik einsetzen: Ersten Preis strategisch setzen
- > Fragetechnik beherrschen: Bedarfe ermitteln und lenken
- > Kostentransparenz schaffen: Kalkulationen hinterfragen
- > Zugeständnisse taktisch planen nach Reziprozitätsprinzip
- > Verhandlungsspielräume erweitern durch Alternativszenarien

Einwände und Manipulationen kontern

- > Manipulationstechniken erkennen: Druckaufbau und Zeitdruck
- > Einwände professionell behandeln statt abwehren
- > Deeskalationstechniken anwenden bei verhärteten Fronten
- > Schwierige Verhandlungspartner managen durch Kommunikation
- > Verhandlungsblockaden lösen mit Kreativtechniken

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