

SI-EL-EK-004-3-1 Verhandlungsführung im Einkauf

SEMINARBESCHREIBUNG

Unser Verhandlungstraining Einkauf Online vermittelt Ihnen systematische Methoden für erfolgreiche Verhandlungen mit Lieferanten und Verkäufern – digital und flexibel von Ihrem Arbeitsplatz. Sie erkennen Verkäuferstrategien in virtuellen Verhandlungen, kontern digitale Manipulationstechniken souverän und setzen eigene Forderungen durch. Preisverhandlungen führen Sie zielgerichtet mit Ankertechnik, Fragetechnik und BATNA-Prinzip in Video-Calls und E-Procurement-Plattformen. Schwierige Verhandlungspartner managen Sie durch strukturierte Online-Vorbereitung, digitale Deeskalationstechniken und professionelles Remote-Beziehungsmanagement. Das Seminar verbindet bewährte Verhandlungstechniken mit modernen Ansätzen für virtuelle Kommunikation und digitale Tools. Sie trainieren realitätsnahe Online-Szenarien und entwickeln Ihre persönliche digitale Verhandlungsstrategie.

Welche Tools brauche ich für virtuelle Einkaufsverhandlungen?

Professionelle virtuelle Verhandlungen erfordern drei Tool-Kategorien: Kommunikationsplattformen wie Zoom, Microsoft Teams oder Webex für Live-Verhandlungen mit Video, Audio und Bildschirmfreigabe für Präsentationen und Kostenanalysen. E-Procurement-Plattformen wie SAP Ariba, Coupa oder branchenspezifische Sourcing-Tools für strukturierte Ausschreibungen, elektronische Auktionen und Supplier-Collaboration. Datenquellen wie Marktpreis-Datenbanken, Commodity-Indizes und Lieferanten-Rating-Systeme für faktenbasierte Preisargumentation und BATNA-Entwicklung. Ergänzend unterstützen digitale Whiteboards wie Miro oder Mural für kollaborative Verhandlungsvorbereitung sowie CRM-Systeme für Dokumentation der Lieferantenhistorie und Verhandlungserfolge die systematische Verhandlungsführung.

Wie funktioniert Verhandlungsführung im Einkauf online?

Virtuelle Verhandlungsführung im Einkauf folgt den gleichen strategischen Prinzipien wie Präsenz-Verhandlungen, erfordert jedoch angepasste Kommunikationstechniken für digitale Kanäle. Die Vorbereitung intensiviert sich durch digitale Datenquellen für Marktpreis-Analysen, Lieferanten-Background-Checks und BATNA-Entwicklung mit E-Sourcing-Tools. In Video-Calls kompensieren Sie fehlende physische Präsenz durch professionelle digitale Körpersprache, optimales Kamera-Setup und strategischen Einsatz von Bildschirmfreigaben für Datenvisualisierung. Fragetechniken passen Sie an reduzierte nonverbale Signale an durch explizitere Formulierungen und aktives Zuhören mit verbalen Bestätigungen. Die Dokumentation erfolgt systematischer durch Screen-Recording, Chat-Protokolle und digitale Verhandlungsprotokolle für bessere Nachvollziehbarkeit und Erfolgsmessung.

Was sind die Herausforderungen bei Remote-Verhandlungen im Einkauf?

Remote-Verhandlungen im Einkauf bringen spezifische Herausforderungen: Fehlende nonverbale Signale wie Körpersprache und Mimik erschweren Beziehungsaufbau und Vertrauensbildung, kompensierbar durch intensivierte verbale Kommunikation und strategische Video-Nutzung. Technische Störungen können als Verhandlungstaktik missbraucht werden, erfordern klare Protokolle für Reconnection und Dokumentation unterbrochener Sessions. Zeitzoneunterschiede bei internationalen Verhandlungen verlangen flexible Terminplanung und kulturelle Sensibilität für digitale Etikette. Informationskontrolle wird schwieriger durch Multi-Tasking-Versuchung und parallele Kommunikationskanäle der Verhandlungspartner. Die Lösung liegt in professioneller digitaler Verhandlungsvorbereitung, klaren Regeln für virtuelle Meetings und systematischer Nutzung digitaler Tools für Transparenz und Verbindlichkeit.

SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategien virtuell umsetzen

- > Verkäuferstrategien in Video-Calls durchschauen
- > Win-Win-Strategien digital entwickeln trotz Distanz
- > BATNA-Prinzip mit E-Sourcing-Tools anwenden
- > Harvard-Methode in virtuellen Verhandlungen nutzen

- > Digitale Körpersprache professionell einsetzen

Preisverhandlungen mit digitalen Tools führen

- > Ankertechnik in Video-Calls strategisch setzen
- > Fragetechnik für virtuelle Kommunikation anpassen
- > Kostentransparenz durch Datenvisualisierung schaffen
- > E-Procurement-Plattformen für Verhandlungen nutzen
- > Online-Auktionen und Reverse Auctions steuern

Remote-Herausforderungen meistern

- > Fehlende Körpersprache digital kompensieren
- > Technische Störungen als Taktik erkennen
- > Vertrauensaufbau in virtueller Umgebung gestalten
- > Hybride Verhandlungsformate koordinieren
- > Verhandlungserfolge digital dokumentieren

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 / 1.050,00 € 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 / 1.050,00 € 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