

Verhandlungsführung im Einkauf

Der Teilnehmerkreis

Mitarbeiter der Einkaufsabteilung, Führungsnachwuchskräfte und Personen, die im beruflichen Alltag verantwortlich Verhandlungsgespräche führen.



Ziele

Der Beschaffungsprozess ist ein erfolgskritischer Kernprozess jeder Organisation. Verhandlungen sind dabei Fokuspunkte, bei denen in kurzer Zeit unter höchstem Druck Entscheidungen getroffen werden, die den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens maßgeblich beeinflussen. Dieses Seminar unterstützt alle an diesem Prozess beteiligten Personen.

Die Teilnehmer entwickeln ein tiefes Verständnis über Verhandlungsdynamiken, erfolgskritische Faktoren, die Tricks der Verhandlungspartner (Verkäufer) und wirksame Verhaltens- und Verhandlungsweisen. Sie übernehmen von Anfang an „das Zepter“ der Gesprächsführung und durchkreuzen so die Absichten der Verkäufer. Zusätzlich argumentieren Sie überzeugend und setzen ihre Forderungen konsequent und jederzeit fair (win-win) durch. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Ziel ist die nachhaltige Steigerung der persönlichen Verhandlungsfähigkeit im Hinblick auf ein zielgerichtetes, proaktives und wettbewerbsorientiertes Verhalten in Einkaufsverhandlungen.

Schwerpunkte

- Phasenmodell der Verhandlung
- Verhandlungsstrategie
- Rhetorische Grundlagen
- Spezielle und schwierige Verhandlungssituationen
- Lerntransfer: Vorbereitung auf die Praxisumsetzung
 - Selbstsicher und gekonnt mit dem harten „NEIN“ der Verkäufer umgehen wollen
 - Hart, aber jederzeit fair verhandeln
 - Zielgerichtet und strategisch argumentieren
 - Verhandlungsstile – sich und den Verkäufer besser kennen
 - Wie Sie Preiserhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren
 - Wie Sie den Wettbewerbsdruck verschärfen, ohne den Bogen zu überspannen
 - Dramaturgie, Phasen und psychologische Dynamik einer Einkaufsverhandlung und erfolgskritische Faktoren
 - Strategien und Taktiken von Einkaufs- und Vertriebsseite
 - Einflussmöglichkeiten im Verhandlungsprozess – Rhetorik und Fragetechniken
 - Claimmanagement: Verhandeln von Minderleistungen, Durchsetzen von Forderungen, Schadenersatz etc.

Ihr Trainer

Christopher Begg

Betriebswirt, nach dem Studium mehrjährige Erfahrung im internationalen Projektmanagement und Projektleitung. Seit 8 Jahren tätig als Berater und Trainer mit Schwerpunkten in Projektmanagement, Marketing, Vertrieb, Führungskräfteentwicklung.

InfoBox	Termine	Ort	Preis	TN
EINVERH	12.02.2009 bis 13.02.2009	Hamburg		Anmeldung
	18.06.2009 bis 19.06.2009	Hamburg	1180,- €	12 Anmeldung
	12.10.2009 bis 13.10.2009	Hamburg		Anmeldung

SEMINARBESCHREIBUNG ALS PDF-DOWNLOAD

