

Dem Einkauf obliegt es, die besten Konditionen für sein Unternehmen zu bekommen. Dies gelingt am besten durch ein vertrauensvolles Verhältnis zum Lieferanten und durch den Einsatz geschickter Verhandlungsmethoden.

## Ihr Nutzen

Sie lernen, ihr Verhandlungsziel in Ergebnisse umzusetzen. Sie sind in der Lage in schwierigen Situationen die Verhandlung zu steuern. Besonders für Preisdiskussionen sind Sie gewappnet.

## Voraussetzungen

Keine.

## Preis pro Teilnehmer

EUR 1150,- exklusive der gesetzlichen MwSt.

## Hinweise

## Seminardauer

2 Tag(e)/Day(s)

Version: N/A

## Seminarinhalte

### Tag 1

#### \* Phasen einer Verhandlung

- Voraussetzungen und Rahmenbedingungen
- Ziele, Interessen, Optionen
- Entscheidungen treffen
- Zusammenfassung

#### \* Rhetorik in Verhandlungen

- Eigenen Standpunkt wirkungsvoll darstellen
- Finten des Gegners richtig erkennen und entgegnen
- Argumente und Gegenargumente

#### \* Partnerschaft in Verhandlungen

- Vertrauen und Verbindlichkeiten aufbauen
- Mit dem Partner eine Win-Win Situation aufbauen
- Ergebnisse festmachen und den Abschluß perfektionieren

### Tag 2

#### \* Preisverhandlungen

- Für Preisargumente gewappnet sein
- Strategie um auf überhöhte Preisforderungen zu reagieren
- Preisfallen richtig erkennen

#### \* Telefonverhandlungen

- Das Besondere an Telefonverhandlungen
- Argumente am Telefon richtig platzieren
- Commitment vom Partner am Telefon bekommen

#### \* Strategien für Einkäufer

- Lieferantenmanagement
- Praktiken bei Einkaufssituationen
- Langfristigen Lieferantenbeziehungen

#### \* Umsetzung in die Praxis

- Eigene Strategien entwickeln

## Methodik

Vor dem Seminar werden die Teilnehmer gebeten konkrete Verhandlungssituationen aufzubereiten.

Diese dienen dann im Seminar als Fallbeispiel.

Praxisorientierung und Umsetzbarkeit der

Maßnahmen stehen im Vordergrund.

