INWERKEN
...einfach beraten

Wir schulen auch gerne bei Ihnen vor Ort.
Ab 3 Personen bekommen Sie daher 5 Prozent Rabatt auf den Seminarpreis.

Gekonnte Verhandlungsführung im Einkauf

– Grundlagen der Kommunikation und Psychologie

In diesem Seminar präsentieren wir Einkäuferinnen und Einkäufern verschiedene Möglichkeiten, wie sie sich erfolgreich auf Verhandlungen bspw. mit potentiellen oder bereits vorhandenen Lieferanten vorbereiten können und diese erfolgreich meistern. Preisschwankungen am Rohstoffmarkt, anzustrebende Preisreduzierungen und unternehmensinterne Vorgaben fordern von allen Verhandlungsteilnehmenden hohe Kommunikationskompetenzen. Durch den Aufbau von fundiertem Fachwissen in Hinblick auf Kommunikations- und Psychologiegrundlagen sowie durch das Erlernen neuer Gesprächstechniken gehen Sie nach der Seminarteilnahme gestärkt und strukturiert in Verhandlungen hinein und bringen diese zu einem beiderseitigen, positiven Abschluss.

INWERKEN
...einfach beraten

Gekonnte Verhandlungsführung im Einkauf

– Grundlagen der Kommunikation und Psychologie

Thema:

Preisschwankungen am Rohstoffmarkt, anzustrebende Preisreduzierungen und interne Vorgaben fordern von Verhandlungsführenden eine hohe Kommunikationskompetenz. Besonders im Einkauf stehen Vertrags- und Preisverhandlungen auf der Tagesordnung. Fundiertes Fachwissen in unterschiedlichen Disziplinen ist hierbei gefragt, um eine gute Vorbereitung auf bevorstehende Verhandlungen mit unterschiedlichen Gesprächspartnern zu gewährleisten und Verhandlungen zu einem erfolgreichen und zielführenden Ausgang zu führen.

Erläuterung:

Während des Seminars sollen besonders die strukturierte Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen sowie neue Gesprächstechniken durch unterschiedliche Modelle und Methoden der Psychologie und Kommunikationswissenschaft erarbeitet werden. Die Teilnehmenden lernen so, gestärkt und systematisch in Vertragsverhandlungen hineinzugehen und diese zu einem positiven Abschluss zu bringen.

Lernziele:

Die Einkäuferinnen und Einkäufer sind nach der Seminarteilnahme in der Lage, sich strukturiert auf Verhandlungen mit verschiedenen Gesprächspartnern vorzubereiten und erfolgreich aus Verhandlungen unterschiedlicher Art hervorzugehen.

Darum geht es im Detail:

- Einführung in die Grundlagen der Kommunikation, wie z.B. Sender-Empfänger Modell, verschiedene Kommunikationsebenen und non-verbale Kommunikation
- Einführung in die Grundlagen der Psychologie, wie z.B. Typen- und Temperamentenlehre sowie Motivationen
- Erlernen neuer Fragetechniken zur effektiven Gesprächsführung
- Durchführung von Beispielen und Übungen zu unterschiedlichen Vertragsverhandlungen
- Präsentation allgemeiner sowie spezifischer Einkaufsthemen, z.B. Produkthaftung des Lieferanten oder Behandlung von Leistungsstörungen

Fallbeispiel:

Ihr Unternehmen ist Lieferant eines bestimmten Bauteiles, welches aus unterschiedlichen Komponenten besteht. Nun möchte einer Ihrer langjährigen Kunden eine Preisreduzierung des Bauteiles erwirken, da die Rohstoffpreise am Markt in der letzten Zeit merklich gesunken sind. Da die Geschäftsführung daran interessiert ist, den langjährigen Kunden zu behalten, erhalten Sie im Einkauf die Aufgabe, mit den Lieferanten der einzelnen Komponenten des Bauteiles in Preisverhandlungen zu treten. Eine entsprechende Vorbereitung, das Aufbereiten von Zahlen, Daten und Fakten sowie die Auswahl einer entsprechenden Verhandlungstaktik liegen nun in Ihrem Aufgabenbereich.

Das Seminar:

2	12	640 €
Tage/Dauer	max. Teilnehmende	Preis pro Person

Sie interessieren sich für das Seminar?

Sie möchten unser Seminar buchen oder haben Fragen zu Seminarinhalten? Nehmen Sie gerne direkt Kontakt mit uns auf.
Übrigens: Wir bieten unsere Seminare auf Anfrage gerne auch bei Ihnen im Unternehmen an.

Nasko Dimitrow

E event@inwerken.de
T +49 511 936206 - 0

Wir freuen uns auf Sie!