



Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

Professionelle Werkzeuge für Einkäufer

TRI
LOGIE

Zielgruppe

Mitarbeitende aus dem Einkauf

Teilnehmende

andere

Essenz

Sie erfahren, wie Sie mit mehr Sicherheit und Selbstvertrauen Ihre Interessen in Verhandlungssituationen (intern und extern) vertreten und durchsetzen können. Durch das Anwenden zielorientierter Gesprächs- und Argumentationstechniken werden Sie in der Lage sein, Verhandlungsgespräche zu „FÜHREN“ und zu „LENKEN“. Sie erfahren psychologische Hintergründe, die bei sich und beim Gegenüber in stressigen Verhandlungssituationen wirken. Sie entwickeln ein tiefes Verständnis über Verhandlungs-Dynamiken, erfolgskritische Faktoren, die bewussten und unbewussten Tricks der Verhandlungspartner und wirksame Verhaltens- und Verhandlungsweisen.

Methodik

Trainerinput, Einzel- und Gruppenarbeit, moderierte Plenumsdiskussion, Praxissimulationen/Rollenspiel (ggfs. Videoanalyse), Fallbesprechung

Seminarinhalt

- Die Rolle der Einkäufer in einer Verhandlung
- Psychologische Hintergründe in Verhandlungen:
 - Rituale
 - Gesetzmäßigkeiten
 - Mentale Programmierung
 - Verhalten unter Stress
- Strategische Vorbereitung der Verhandlung
- Ziele taktisch richtig definieren – Verhandlungsmasse schaffen
- Zielorientierte und taktische Gesprächsführung / Verhandlungsrhetorik
- Verhandlungsstile für unterschiedliche Gesprächssituationen
- Tipps, Techniken & Taktiken zum Verhandeln
- (Nutzen-) Argumentation
- Die Harvard-Methode versus harte Verhandlungstechniken
- Umgang mit Tricks und Taktiken der Verhandlungspartner / des Vertriebs
- Praxissimulation