

## Verhandlungstraining für Profis aus Einkauf und Supply Chain Aufbauseminar

*Martina Schauer, ADAC Luftrettung GmbH*

Wie schon beim Basisseminar war auch dieses sehr informativ, kurzweilig und mit vielen, praxisverwendbaren Beispielen versehen. Vielen Dank!

### Nutzen

---

Können erfahrene Einkäufer und Einkaufsleiter von Verkäufern lernen? Nicht aufzugeben und immer wieder an den wichtigen Verhandlungspunkten ansetzen? Viel über den anderen und sein Angebot wissen? Oder am Ball zu bleiben mit der entsprechenden Methodenkenntnis, um den Verhandlungspartner zu überraschen? Oder liegen zwischen Einkauf und Vertrieb Welten?

Was auch immer Ihre Antwort sein wird, den größten und nachhaltigsten Erfolg erzielen Sie für sich und Ihre Mitarbeiter dann, wenn Sie in gewissen zeitlichen Abständen aus der Praxis heraus Ihren Wissensstand zum Thema "Verhandlungsmethoden" kritisch überprüfen und auf den neuesten Stand bringen. Und dann geht es in eine neue Runde der Umsetzung für die Praxis.

### Zielgruppe

---

Führungskräfte, Mitarbeiter aus Einkauf, Supply Chain und alle, die in Verhandlungen für die Bereiche Einkauf und Supply Chain auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen erfolgreich agieren möchten.

### Das sagen Teilnehmer/-innen, die das Seminar besucht haben:

"Ich würde auf jeden Fall wieder ein Seminar besuchen. Ich würde auch jedem das Seminar mit Frau Kristen-Seydel empfehlen." (Stefan Horneber, Powerbar Europe GmbH)

### Veranstaltungsinhalt im Überblick

---

In diesem Seminar werden anhand von Praxisfällen der Teilnehmer

- Lösungen für Ihr Tagesgeschäft erarbeitet
- Die wichtigen strategischen und taktischen Vorgehensweisen eingeübt, die in schwierigen und ggf. monopolistischen Situationen oder bei Abhängigkeit von Lieferanten weitere Möglichkeiten für Verhandlungsergebnisse eröffnen
- unterschiedliche strategische Ansätze wie z. B. das Harvardmodell mit seinen Einsatzmöglichkeiten und Grenzen besprochen
- Erlernen der notwendigen rhetorischen Fähigkeiten zur erfolgreichen Verhandlungsführung
- Aufgrund der neuesten Erkenntnisse der Gehirnforschung und

Persönlichkeitsentwicklung nachhaltig individuelle Vorgehensweisen in schwierigen Verhandlungssituationen erarbeitet und eingeübt

- Lösungsansätze und Deeskalationsstrategien erarbeitet aufgrund der Einordnung von sich anbahnenden Konflikten und /oder Eskalationen in Verhandlungen

## Veranstalter

---

IHK Akademie für München und Oberbayern gGmbH

## Termin

### Datum

02.07.2020 - 03.07.2020

### Ort

Westerham bei München

### freie Plätze

Plätze frei

### Dauer

2 Tage

### Termininformationen

Beginn je 9:00 Uhr, Ende je ca. 17:00 Uhr

### Preisinformationen

Im Seminarpreis sind enthalten:

- Seminarunterlagen