

SEMINAR (PRÄSENZ)

Verhandlungstechniken für Einkäufer/-innen - Basisseminar

Wirkungsvolles Verhandeln für Einkauf und Materialwirtschaft

Nutzen

Im Einkauf liegt der Gewinn! So lautet heute die Herausforderung. Erlernen Sie in diesem Seminar wirksame Verhandlungstechniken für Einkauf und Materialwirtschaft. Denn, tatsächlich entfallen bei vielen Unternehmen 50 % aller betrieblichen Kosten auf die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen. Durch eine Reduzierung dieses Kostenblocks haben Sie erheblichen Einfluss auf das Unternehmensergebnis. Erhalten Sie als Einkäufer/-in wichtige Hilfestellungen für Ihre Verhandlungstechniken. Sie trainieren gezielte Vor- und Nachbereitung sowie Fragen- und Argumentationstechniken. Dabei können Sie Erstgespräche, Preisverhandlungen und Reklamationsgespräche gezielt einüben und Handlungssicherheit schaffen. Dies gilt sowohl für Gesprächssituationen, in denen Sie allein als Einkäufer/-in agieren, als auch für Verhandlungen im Team. Sie erhalten darüber hinaus wertvolle Tipps, worauf es bei digitalen Telefonkonferenzen, Meetings und Online-Verhandlungen ankommt.

Weiterbildung in Präsenz: Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich sowohl an Nachwuchseinkäufer/-innen, als auch an erfahrene Einkäufer/-innen und Einkaufsleiter/-innen von kleinen oder mittleren Industrie- und Dienstleistungsbetrieben, die ihren Wissensstand überprüfen und ausbauen möchten.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Inhaltliche Schwerpunkte des 3-Tages-Fachseminars sind die Kommunikation in Preisverhandlungen und Reklamationsgesprächen. Außerdem: Wie sehen Ihre aktuellen Frage- und Argumentationsstrategien aus? Sie sind entscheidende Erfolgskriterien. Üben Sie im Seminar gezielt den Einsatz unterschiedlicher methodischer Vorgehensweisen. Ihre Agenda:

- Der erste Eindruck: Gewinnen Sie an sicherem Auftreten!
- Effizient vorbereitete Ziele, Strategien und Methoden als Basis jeder Verhandlung
- Ihre Rollen und Aufgaben als Verhandlungsführer
- Kommunikation: Analytisches und empathisches Zuhören
- Gewinner - Gewinner - oder Gewinner - Verlierer - Lösungen
- Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden
- Tipps für digitale Meetings, Verhandlungen und Telefonkonferenzen

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum

30.09.2024 - 02.10.2024

Ort

Westerham bei München

Dauer

3 Tage

Termininformationen

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

Übernachtung in Westerham



[Weitere Infos finden Sie hier](#)

Veranstaltungsinhalt im Detail

Vorbereitung von Verhandlungen

- Was ist zu tun?
- Wer hat welche Aufgaben und Verantwortungen?
- Wie ist der Ablauf?

Regeln des Telefonierens und der digitalen Meetings und Verhandlungen

- Besonderheiten des Telefonierens
- Vorbereitung von Telefonkonferenzen

Regeln für digitale Meetings, Verhandlungen und Konferenzen

- Vorbereitung von digitalen Meetings
- Auswahl der Medien
- Durchführung

Kommunikation in Verhandlungen

- Was ist zu tun?
- Wer hat welche Aufgaben und Verantwortungen?
- Wie ist der Ablauf?

Kommunikationsmethoden und Ausdrucksweisen

- Körpersprache
- Kommunikationsarten und Ausdrucksweisen

Kommunikationsinstrumente

- Fragetechniken

Zielorientierte Verhandlungen

- Erstgespräch
- Preisgespräch
- Reklamationsgespräch

Ergebnisorientierte Verhandlungsstrategien

- Argumentationsaufbau
- Einwandbehandlung
- Eskalationsstrategien

Persönlichkeitsprofil und Kommunikationsmerkmale

Tipps und Tricks

Persönliches Fazit und Ziele

Methoden

Teilnehmeraktivierende, kooperative Trainingsmethoden mit starker Ausrichtung auf anwendungsorientierte Übungen stehen im Vordergrund.

Gesamtsumme

1.560,00 €

Preisinformationen

- inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München



Kontakt

Fragen zur Anmeldung



Christine Haas

+49 8063 91 250

Haas@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung



Thomas Kölbl

+49 8063 91 251

Koelbl@ihk-akademie-muenchen.de