

**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, vorauf 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