



NEGOTIATION SKILLS FOR PURCHASING

SKILLS, TECHNIQUES AND TOOLS YOU NEED TO NEGOTIATE EFFECTIVELY

You understand and practice the negotiation process and develop or improve important negotiating skills that will enable you to negotiate with more confidence.

TARGET GROUP: (Newly appointed) buyers, purchasing/procurement officers as well as executives in materials management and logistics functions negotiating with suppliers

TRAINING METHODS: Short presentations, group sessions, exercises, videotaped role plays

TRAINER: Benedikt Elles



[bme.de/ENG-NEG](https://www.bme.de/ENG-NEG)

TOPICS

Negotiation in the Purchasing Process

- › What is negotiating?
- › How to communicate properly in negotiations
- › Active listening as a key part of communication

First Things First: Planning and Preparing Your Negotiation

- › Establishing negotiation targets and objectives
- › Identifying important facts about your supplier
- › How to use a preparation checklist
- › The art of successful negotiation: What leads to success or failure?

Fundamental Steps in the Negotiation Process

- › Opening moves: how to start
- › Body language
- › Using the right questioning techniques
- › Opening offers and counteroffers
- › Offer submission: active listening
- › Successful price negotiations
- › The follow-up of a negotiation

Employing Effective Negotiation Techniques

- › Improving preparatory skills
- › How to be more precise during the negotiation
- › Questioning techniques
- › Giving and taking
- › Argumentation techniques
- › Summarizing the results

Useful Arguments

- › The value proposition for buyers and suppliers
- › Neutralizing objectives presented by the counterpart
- › Dealing with objections/pretexts
- › Dealing with “dead-end situations”

The Win-Win-Approach: Requirements and Process

- › Benefits of the win-win-approach
- › Mutual success: seeking common ground
- › Developing different options
- › Preparing the negotiation process
- › Determining the supplier's motives, objectives and constraints
- › Building trust
- › Showing flexibility



04. – 05.07.2019
16. – 17.10.2019



WIESBADEN
HAMBURG

Radisson Blu Schwarzer Bock
Courtyard by Marriott Hamburg Airport



351907026
351910042



1st Day: 09.30 – 17.00 Uhr
2nd Day: 08.30 – 16.30 Uhr

1.295,- EUR +VAT



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de

www.bme-akademie.de

ANMELDUNG

☎ 06196 5828-299

🌐 anmeldung@bme-akademie.de



BME Akademie GmbH · Frankfurter Straße 27 · 65760 Eschborn

Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr für Seminare zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn. 10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar.** In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnahmegebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- EUR zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandsgröße erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird. Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

Datenschutz

Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb. Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

www.bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel

Veranstaltungs-Nr. 

Ort Datum

Teilnehmer 1

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer 2

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Name Vorname

Position Abteilung

Telefon Fax E-Mail

Firma

Branche

Straße/Postfach PLZ/Ort

Telefon Fax

 Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

Abteilung

Straße/Postfach PLZ/Ort

Internet