



BIG DEALS IM EINKAUF – VERHANDELN AUF DEM NÄCHSTEN LEVEL

STEIGERN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE!

Sie führen wichtige und schwierige Verhandlungen, z.B. mit A-Lieferanten und Key Accounts, verantworten sog. „Big Deals“, also große Einkaufsvolumina, wichtige Aufträge bzw. komplexe Verhandlungsprojekte. Sie haben bereits Erfahrung im Verhandeln und kennen die grundsätzlichen Prinzipien und Verhandlungstaktiken. Dennoch gibt es immer wieder schwierige Situationen, in denen Sie an Ihre Grenzen stoßen. Sie suchen nun nach neuen Wegen, wichtige und komplexe Verhandlungen zu beherrschen und mit außergewöhnlichen Situationen umzugehen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Hier geht es um die Verfeinerung und Erprobung Ihres eigenen Verhandlungsstils, um letztendlich bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits Verhandlungserfahrung haben und im Rahmen ihrer Aufgaben mit großen und/oder wichtigen Verhandlungen konfrontiert sind.

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer und Training durch Rollenübungen, Videofeedback (auf Wunsch)

REFERENT: Daniel Dominghaus



SEMINARINHALTE

Verhandeln up to date

- › Der Verhandlungsablauf und die passende Technik
- › Flexibel von „Hart“ bis Win-Win
- › Die Harvard-Technik
- › Ergebnisorientierte „harte“ Verhandlungsstile
- › Situative Anwendung verschiedener Techniken und Taktiken

Strategische Vorbereitung

- › Strategische und taktische Überlegungen im Vorfeld der Verhandlung
- › Verschiedene Szenarien antizipieren
- › Interne Abstimmung
- › Die Vorbereitung optimieren
- › Die EVEREST-Methode

Verhandlungen leiten und managen

- › Komplexe Verhandlungen über einen längeren Zeitraum managen
- › Prozess über mehrere Verhandlungsrunden ergebnisorientiert steuern
- › Verhandlungen über mehrere Standorte und mit internationalen Lieferanten managen
- › Verhandlungsteams zusammenstellen und analysieren
- › Das Verhandlungsteam zum Erfolg führen

Der professionelle Verhandlungsführer

- › Die Rolle des Verhandlungsführers übernehmen
- › Souveränes und selbstsicheres Auftreten
- › Charisma: Mythos oder Handwerk?
- › Gesprächsführung
- › Mit hohen Leitungsebenen souverän verhandeln

Raus aufs Spielfeld: Verhandlungen gewinnt man auf dem Platz

- › Schwierige Typen und herausfordernde Situationen meistern
- › Taktische Manöver und ihre Abwehr
- › Harte Verhandlungstechniken beherrschen und kontern
- › Die Sichtweise der Gegenseite verstehen
- › Gegnerische Verhandlungspositionen analysieren
- › Die Machtbalance beeinflussen

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

- › Die eigene Persönlichkeit kennen und nutzen
- › Den Verhandlungspartner beobachten und einschätzen
- › Psychologisch überzeugen – Argumente gehirngerecht vermitteln
- › Mit wem verhandle ich wie?
- › Rapport-Technik für ein positives Verhandlungsklima
- › Beziehungsmanagement
- › „Zuckerbrot und Peitsche“ richtig dosieren und anwenden

Wie Menschen ticken

- › Was man von NLP, Hypnose und Transaktionsanalyse lernen kann
- › Mentale Einstellung: Mind-Set
- › Suggestionen platzieren
- › Reframing
- › Meta-Ebene
- › Kritisches Eltern-Ich und Trotziges Kind
- › Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen



02. – 03.07.2019
07. – 08.10.2019



STUTTGART
FRANKFURT

DORMERO Hotel Stuttgart
The Rilano Hotel Frankfurt Oberursel



351907018
351910028



1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

1.295,- EUR zzgl. MwSt.



Alle Seminare auch Inhouse buchbar!



inhouse@bme.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 Aufwandshöhe 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