



PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUFVERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner. Damit verfügen Sie in Verhandlungen über zusätzliche Chancen. Die Informationen aus dem STRUCTOGRAM® helfen Ihnen, sich optimal vorzubereiten. Praktische Beispiele und Übungen, auf Wunsch auch mit Videoauswertung, liefern Ihnen Ansatzpunkte, Ihre Verhandlungsergebnisse zu optimieren. So können Sie Ihre Einkaufsziele auch in Verhandlungen mit geschulten Verkäufern wirksamer durchsetzen.

ZIELGRUPPE: Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger, Junioreinkäufer und Einkäufer, die ihre Verhandlungsführung optimal gestalten wollen

METHODIK: Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten.

STRUCTOGRAM® – unter Anleitung eines lizenzierten STRUCTOGRAM®-Trainers lernen Sie, die eigene Verhaltensstruktur sowie die der anderen zu erkennen und richtig zu interpretieren.

REFERENT: Dr. Klaus Steinacker



bme.de/VER-EK1

SEMINARINHALTE

Einkaufsverhandlungen

- › Was macht mich als Einkäufer erfolgreich?
- › Interessensphären treffen sich
- › Sache und Person

Verhandlungserfolg und Persönlichkeit

- › Persönliche Stärken erkennen und nutzen
- › Ermitteln der individuellen STRUCTOGRAMME®
- › Strukturen der Verhandlungspartner erkennen

Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartnern finden
- › Partnerzentriertes Vorgehen in Verhandlungen
- › **Verhandlungsübungen**

Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten

- › Zielfindung – Erfolgseinschätzung
- › Informationsbeschaffung/Quellen
- › Taktiken des Verkäufers einschätzen
- › Ansatz nach Harvard-Konzept
- › Mind Maps als Verhandlungsleitfaden
- › **Übung: Verhandlungsstrategie**

Optimale Verhandlungsführung

- › Positives Klima schaffen, Beziehung aufbauen
- › Sprache und Körpersprache
- › Wer fragt, der führt – Fragetechniken einsetzen
- › Gegenstrategien zur Fragetechnik
- › Aktives Zuhören
- › **Verhandlungsübungen (auf Wunsch mit Video-Feedback)**

Nutzenargumentation

- › Wertschöpfungsallianzen bilden
- › Was gewinnt der Lieferant?
- › Attraktionen schaffen
- › Betriebswirtschaftliche Argumente einsetzen – Nutzen rechenbar machen
- › **Übung: Wie würden Sie antworten?**

Einwandbehandlung

- › Was meint die andere Seite wirklich?
- › 5-Stufen-Methode
- › **Übungen**

Verhandlungsergebnisse sichern

- › Klassisches Protokoll
- › Simultanprotokoll



- + Sie ermitteln anhand eines individuellen STRUCTOGRAM® Ihre persönlichen Stärken, die Ihnen als Orientierung bei Gesprächen und Verhandlungen von großem Nutzen sein werden!
- + Sie lernen, wie Sie sich auf Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten und eine Verhandlung optimal führen können!
- + Sie gewinnen in der Gruppe durch Übungen mehr Verhandlungssicherheit!



05. – 06.11.2019



MAINZ

Novotel Mainz



351911036



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

1.295,- EUR zzgl. MwSt.



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