



VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FRAUEN IM EINKAUF DURCHSETZEN UND ERFOLGREICH SEIN!

Als Einkäuferin sehen Sie sich oft mit Verhandlungssituationen und (meist) männlichen Verhandlungs- und Gesprächspartnern konfrontiert. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und Strategien und Taktiken zu erarbeiten. Sie erfahren, wie Sie souverän auf unerwartete Situationen und auf Angriffe gelassen reagieren können. Sie lernen, wo die Unterschiede in der Kommunikation/Verhandlung zwischen Männern und Frauen liegen. Sie nutzen Ihre Stärken gezielt und behaupten sich als Frau, ohne sich zu verbiegen. In praxisorientierten Rollenspielen erkennen Sie, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie an Ihrem Auftreten feilen können. Dies sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen. Im Seminar haben Sie die Gelegenheit mit anderen Power-Frauen aus der Einkaufswelt zu netzwerken und sich Best-Practices anzueignen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiterinnen in Einkauf und Materialwirtschaft, für die Verhandlungen und Gesprächsführung zum Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit zählen. Frauen, die täglich vor der Situation stehen, in einer Männerdomäne zu agieren und um deren unterschiedliche Verhaltensweisen wissen.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen, Rollenspiele: Verhandlungen mit Video-Analyse

REFERENTIN: Sibylle May



SEMINARINHALTE

Frauen verhandeln anders – Männer auch

- › Worin bestehen die Unterschiede des weiblichen und männlichen Verhandlungsstils?
- › Durchschauen Sie die Taktiken der Männer
- › Lernen Sie, Ihre Stärken zu „verkaufen“

Kommunikationskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen

- › Wie kommunizieren Männer und wie kommunizieren Frauen?
- › Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- › Was ist in Bezug auf die Sach- und Beziehungsebene zu beachten?
- › Die Voraussetzungen für eine Win-Win-Situation
- › Guter Start und in Erinnerung bleibender Schluss
- › Werden Sie sich Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- › Checkliste für den Gesprächsaufbau
- › Wer fragt, der führt
- › Mit aktivem Zuhören zum Erfolg
- › Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- › Kommunikative Verhandlungskiller erkennen
- › Wie Sie Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- › Verabschieden Sie sich von Ihrem Harmoniebedürfnis
- › Bis hierhin und nicht weiter: Grenzen ziehen

Das Harvard-Modell

- › Vor- und Nachteile in der Verhandlungspraxis
- › Das Win-Win-Prinzip
- › Interesse und Position
- › Was Sie noch vom Harvard-Modell lernen können

Gespräche und Verhandlungen

- › Vorbereitung – ohne läuft nichts
- › Die einzelnen Phasen der Verhandlung
- › Abschluss und Umsetzungsplan
- › Nachbereitung nicht vergessen
- › Ein paar hilfreiche Dinge am Rande
- › Welche Taktik ist wann sinnvoll?

Punkten Sie mit guter Argumentationstechnik

- › Einwände als Signal betrachten
- › Wie Sie sachlich mit Einwänden umgehen
- › Argumentieren und nicht verteidigen
- › Der logische Aufbau einer Argumentationskette
- › Sagen Sie, was Sie wollen und Sie bekommen, was Sie möchten

Schwierige Situationen meistern

- › So arbeiten Sie an Ihrer Akzeptanz als Frau und setzen sich durch
- › Wie Sie souverän mit Angriffen umgehen
- › Auf den Partner konzentrieren
- › Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- › Ihre Einstellung bestimmt den Erfolg – Ihren Erfolg können Sie programmieren



- + Sie erfahren, welche Strategien Männer in Verhandlungen einsetzen!
- + Sie erfahren, wie Sie sich auf Gespräche effizient vorbereiten können!
- + Sie erarbeiten Checklisten und Argumentationshilfen!



02. – 04.12.2019
25. – 27.05.2020



DÜSSELDORF Hotel Nikko Düsseldorf
WIESBADEN Dorint Pallas Wiesbaden



351912017
352006021



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

1.795,- 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



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

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

Internet

KAT2/2019