



DIE WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN – VON GRÜN BIS ROT

PRAXISSEMINAR MIT DEN 31 WIRKSAMSTEN VERHANDLUNGSTECHNIKEN

Das Seminar vermittelt die 31 wirksamsten Strategien und Taktiken, die derzeit in Einkaufsverhandlungen zur Anwendung kommen. Neben bewährten und neuen Ansätzen aus dem kaufmännischen Bereich gehören dazu auch hochwirksame Vorgehensweisen, die aus dem Repertoire des Militärs und der Polizei stammen.

Neben der einprägsamen Vermittlung der einzelnen Instrumente liegt ein Schwerpunkt des Seminars auf der richtigen Auswahl und der zielgerichteten Anwendung der Tools. So wird eine Vorgehensweise „aus dem Bauch heraus“ durch eine professionelle und erheblich wirksamere Methodenauswahl und -anwendung ersetzt.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Bereich des Einkaufs, der Logistik und der Entwicklung, die Verhandlungen mit Lieferanten führen. Anfänger erhalten einen fundierten Überblick über das Spektrum der wirksamsten Methoden und Techniken – Verhandlungsprofis profitieren von der Systematik im Methodeneinsatz und verbessern die Wirksamkeit ihres Verhandlungsstils.

METHODIK: Fachvorträge, moderierte Gruppenarbeiten, Case-Studies, Diskussionen, Video-Analysen, Üben an realen Teilnehmerfällen

REFERENT: Uwe H. Decher



[bme.de/VER-ROT](https://www.bme.de/VER-ROT)

SEMINARINHALTE

Grundsätze und Überblick

- › Wo fängt die Verhandlung an?
- › Bedeutung einer gezielten Kommunikationsstrategie

Strategien

- › Mögliche Verhandlungsstrategien und ihre Anwendung
- › Wirksame Strategien und Taktiken aus dem Bereich der Polizei und des Militärs – was lässt sich sinnvoll in einer Einkaufsverhandlung anwenden?
- › Aufbau und Bedeutung von Macht in Verhandlungen

Psychologie

- › Modelle zur Analyse der Verhandlungspartner
- › Distance Profiling – ein Konzept aus der Ermittlungsarbeit der Polizei
- › Ausgewählte psychologische Modelle und deren gezielte Anwendung

Taktiken

- › Übersicht über die 31 wirksamsten Verhandlungstaktiken
- › Mögliche positive und negative Effekte bei der Anwendung der Taktiken
- › Systematische Verbesserung der eigenen Verhandlungsposition

Verhandeln 4.0

- › Verhalten bei „Spielen“ der anderen Seite
- › Erkennen und Gegensteuern bei unfairer Vorgehensweise der Gegenseite
- › Wege aus der bewussten Eskalation

Hinweise und Praxisbeispiele zur Umsetzung – Anwendung auf reale Teilnehmerfälle



- + Schneller Überblick
- + „Ghost Negotiator“ als Seminarleiter
- + Experten-Tipps vom Verhandlungsprofi
- + Zahlreiche Übungen und Fallstudien
- + Praxisorientiert und interaktiv



07. – 08.10.2021



MÜNCHEN



Best Western Plus Parkhotel Erding



zzgl. MwSt.

352110031

1.395,-



PRÄSENZ:

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



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. 20 % 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 sowie bei Präsenzveranstaltungen Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke. **Mit Erscheinen dieses Kataloges verlieren alle bisherigen Veröffentlichungen ihre Gültigkeit.**

Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

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.

Änderungsvorbehalte

Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für den Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Nur in Fällen von höherer Gewalt oder Restriktionen durch den Gesetzgeber, welche die Durchführung der Veranstaltung unmöglich machen, entfällt die Bearbeitungsgebühr. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

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

KAT1/2021