



VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE FÜR EINKÄUFER

MANIPULATIONEN ERKENNEN UND SICH GESCHICKT DURCHSETZEN

Sie erfahren, wie Sie schwierige Verhandlungen durch die bewusste Nutzung der Techniken der Verhandlungspsychologie positiv beeinflussen und dadurch bessere Ergebnisse erzielen. Sie verbessern Ihre Wahrnehmung unterschiedlicher Verhandlungssituationen, lernen die Reaktionen der Gegenseite richtig zu deuten und Ihre Gesprächsstrategie sowie Ihren Kommunikationsstil optimal auf die Gesprächspartner auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalationssituationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

METHODIK: Lernaktiver Workshop, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. 100% Praxis: Die Teilnehmer können eigene Verhandlungsbeispiele aus ihrer beruflichen Praxis einbringen und in Rollenspielen mit Videoanalyse üben.

REFERENT: Thomas Roithmeier



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

SEMINARINHALTE

Einsatz und Bedeutung der Psychologie in Verhandlungen

- **Praxisbeispiel: Wie eine zerrüttete Lieferantenbeziehung in eine positive Beziehung umgewandelt wurde**
- Warum und wie unser Verhalten in Verhandlungen beeinflusst wird
- Angriffe als psychologisches Mittel zum Zweck?
- Verschärfung der Atmosphäre, bewusste Eskalation: Eigentor oder wirkungsvoller Einsatz der Verhandlungspsychologie?
- Sabotieren Sie sich nicht selbst: Persönliche Einstellung und mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position
- Die Macht der positiven Beziehungen: Psychologische Aspekte, Einfluss auf den Verhandlungserfolg
- Die 7 wichtigsten Bausteine der Verhandlungspsychologie

Psychologie der Verhandlungsvorbereitung

- Persönlichkeitsanalyse des Verhandlungspartners, um diese zur positiven Beeinflussung des Verhandlungsverlaufs zu nutzen
- Überzeugende Dramaturgie des Verhandlungsverlaufs konzipieren
- Die Persönlichkeitsstruktur des Verhandlungspartners erkennen und nutzen, um zu überzeugen
- Beeinflussung der Gesprächspartner durch die richtige Rollenverteilung
- Das Verhandlungsklima beeinflussen

Psychologie in der Durchführung von Verhandlungen

- Die Kunst des „Small Talks“: Welche Effekte Sie durch einen psychologisch geschickten Small Talk erzielen
- Der psychologische Effekt des persönlichen Auftretens
- Die Kunst der Körpersprache: Glaubwürdigkeit erhöhen und Souveränität ausstrahlen
- Beeinflussung des Verhandlungspartners durch überzeugende Rhetorik und Dialektik: Methoden und Tricks
- Mittel zur Beeinflussung der Gesprächsführung und Gesprächsebene

- Überzeugender argumentieren durch Einbeziehung der Motive und Interessen Ihres Gesprächspartners
- Die Körpersprache der Gesprächspartner richtig lesen und für eigene Zwecke nutzen
- Widersprüche in der Argumentation des Verhandlungspartners aufdecken und gezielt ansprechen: Wie und wann?
- Wenn der Verhandlungspartner stärker ist: Psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse
- 10 oft gebrauchte Manipulationstechniken, vor denen Sie sich hüten sollten

Wenn man an die Grenzen stößt: Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

- Management von Emotionen in Verhandlungen
- Emotionale Zuspitzung, Manipulationsversuche oder unfaire Rhetorik erkennen und kontern
- Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- Die vier Seiten einer Botschaft und ihr Einfluss auf den Verhandlungsverlauf sowie das Verhalten der Gesprächspartner
- Killerphrasen souverän entkräften, um Ihrem Verhandlungspartner den Wind aus den Segeln zu nehmen
- Unterstellungen erkennen und im Ansatz kippen
- Umgang mit sehr mächtigen, choleralen, hochnäsigen, beleidigenden oder arroganten Verhandlungspartnern
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: Psychologische Mittel zum Aufbrechen von Blockaden
- Methoden der Deeskalation
- **Checkliste: Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartnern**

Dieses Seminar bieten wir auch als **ONLINE-Training** an.



			zzgl. MwSt.		
10. – 11.05.2021	ONLINE		382130056	1.195,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
10. – 11.06.2021	NÜRNBERG		352106028	1.395,-	
26. – 27.08.2021	ONLINE		382130088	1.195,-	
21. – 22.10.2021	ONLINE		382130108	1.195,-	
09. – 10.12.2021	DÜSSELDORF		352112027	1.395,-	

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