VERHANDLUNGSSTRATEGIEN METHODISCH ENTWICKELN

DER EINKAUF ALS VERHANDLUNGSFÜHRER ZWISCHEN DEN FRONTEN

Eine gute Verhandlung wird maßgeblich durch gute Vorbereitung bestimmt; diese aber kommt oft zu kurz. Um ein optimales Verhandlungsergebnis zu erzielen, sind Kenntnisse über Preise, Wettbewerbssituation oder Materialkosten ebenso wichtig wie der Aufbau einer internen Verhandlungsstrategie. Zwischen den Fronten von Technik, Entwicklung, Rechtsabteilung, Vertrieb und weiteren Fachabteilungen lernen Sie, wie sie in diesem Zusammenspiel eine wirkungsvolle Verhandlungsstrategie entwickeln und diese in der Verhandlung mit dem Lieferanten erfolgreich umsetzen. Sie lernen außerdem, welche Verhandlungstypen Ihnen auf Lieferantenseite begegnen, welchen Verhandlungstyp Sie selbst repräsentieren, welche Außenwirkung Sie erzielen sowie welche Verhandlungstaktik für Sie selbst am besten geeignet ist.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter:innen aus dem Einkauf, die Verhandlungen führen und sich hierbei mit vielen Parteien abstimmen müssen

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles

bme.de/ver-str

SEMINARINHALTE

Verhandlungsstrategie – der Rahmen
- Die Grundstrategien
- Abgrenzung zu Taktik

Grundmotivation und Verhandlungstypen erkennen
- Gelebte Werte und Grundmotivationen im beruflichen Alltag
- Unterschiedliche Grundmotivationen erfordern unterschiedliche Strategien
- Welche Grundmotivation repräsentiere ich und welchen Einfluss hat das auf die Verhandlung?
- Welche Verhandlungstypen gibt es und was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- Die eigenen Stärken erkennen und erfolgreich einsetzen

Der Einkauf als Verhandlungsführer zwischen den Fronten
- Die interne Abstimmung als Voraussetzung für erfolgreiche Verhandlungen
- Die Ist-Situation: Wie ist meine Position intern und extern?
  - Habe ich alle hinter mir?
  - Welche offenen Flanken habe ich noch?
- Austausch zwischen Einkauf und Fachabteilung verbessern
- Gemeinsame und konträre Verhandlungsziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und verstehen
- Gesprächsführung ohne kontraproduktive Bewertungen „richtig“ und „falsch“
- Verhandlungsziele gewichten und Verhandlungsangebote daraus ableiten
- Kann-Muss-Kriterien entwickeln
- Einen Konsens ableiten
- Abstimmung verbindlich machen
- Behandlung Ihrer Fallbeispiele

Der souveräne Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen
- Machtverhältnisse im eigenen Unternehmen
- Ungleiche Machtverhältnisse unter der Lupe
- Kapitulieren oder lieber Macht gewinnen

Die richtige Vorbereitung
- Erfolgsfaktoren einer Verhandlung
- Zielfindung und Erfolgseinschätzung
- Quellen und Informationsbeschaffung
- Marktlage, Anbieter, Technologie, Preise
- Die eigene Verhandlungsmacht stärken
- „Die Gegenseite kennen“ als Unternehmen und als Person
- SWOT-Analyse
- Priorisieren lernen bei parallelen Vorbereitungen
- Vorbereitungs-Checkliste

Verhandlungsstrategie und Taktik
- Exkurs: das Harvard-Konzept versus hartes Verhandeln
- Entwickeln einer Verhandlungsstrategie anhand Ihrer Praxisbeispiele
- Entwickeln einer personenbezogenen Strategie
- Strategie des Gegenübers einschätzen
- Erprobung der entwickelten Verhandlungsstrategien

Die Umsetzung der Strategie
- Führungsrolle und Rollenverteilung
- Selbstverständnis des Verhandlungsführers
- Die Verhandlungsgliederung – Ihr „Drehbuch“ zum Erfolg
- Verhandlungsstrategie des Gegenübers erkennen und damit richtig umgehen
- Situativ reagieren
- Taktiken passend zur Strategie einsetzen
- Risikovermeidung vs. geübter Umgang mit Risiko
- Widerstände auflösen
- Rollenübungen

Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			€ zzgl. MwSt.	
16. – 17.04.2024	**MÜNCHEN**	352404024	**1.495,-**	**PRÄSENZ:**
22. – 23.10.2024	**MAINZ**	352410026	**1.495,-**	1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

ANMELDUNG

06196 5828-299 anmeldung@bme-akademie.de

Ja, ich melde mich an wie folgt:

Veranstaltungs-/Produkt-Titel .....

Veranstaltungs-Nr. .....

.....
Ort Datum

Teilnehmer:in 1

◯ Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

.....
Name Vorname

.....
Position Abteilung

.....
Telefon Fax E-Mail

Teilnehmer:in 2

◯ Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

.....
Name Vorname

.....
Position Abteilung

.....
Telefon Fax E-Mail

-20 %

.....
Firma

.....
Branche

.....
Straße/Postfach PLZ/Ort

.....
Telefon Fax

✘

.....
Datum/Unterschrift

Abweichende Rechnungsanschrift

.....
Abteilung

.....
Straße/Postfach PLZ/Ort

KAT1/2024

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 Teilnehmenden 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 beigefügt. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmenden 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 sind die Teilnehmenden 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 die Teilnehmende nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, den vorgesehenen Referierenden im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referierende 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 eine Ersatzperson 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 Referierenden 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