



# VOM VERHANDLUNGSPROFI ZUM/R BEZIEHUNGSMANAGER:IN IM EINKAUF

## SO WERDEN SIE ZUM „PREFERRED CUSTOMER“ IHRER LIEFERANTEN

Die Rolle des Einkaufs ist im Wandel. Während früher knallharte Preisverhandlungen im Vordergrund standen und der Einkauf auf die Erreichung seiner KPI und Kosteneinsparungen fokussiert war, müssen heute viele Firmen bängen, überhaupt (rechtzeitig) beliefert zu werden. Die Krisen der vergangenen Jahre haben die Verletzlichkeit der Lieferketten offengelegt: Materialknappheit, logistische Verzögerungen, Fachkräftemangel – all das führt dazu, dass mittlerweile die Versorgungssicherheit wieder in den Fokus gerückt ist. Auch das Lieferkettengesetz setzt eine engere Bindung und einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Einkauf und Lieferanten voraus. All das führt zu einer Verschiebung in den Machtverhältnissen zwischen Einkauf und Lieferant. Der Einkauf ist auf das Wohlwollen seiner Lieferanten angewiesen und muss daher die Beziehungen stärken, um (bevorzugt) beliefert zu werden. Wie man eine nachhaltige und wertschätzende Lieferantenbeziehung aufbaut, ohne dabei in eine Position der Schwäche zu geraten, lernen Sie in diesem Seminar.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem Strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die ihre Lieferantenbeziehungen verbessern möchten

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele, und Verhandlungssimulationen

**SEMINARLEITUNG:** Stefan Kaiser



### SEMINARINHALTE

#### Vom Verhandlungsprofi zum „preferred customer“

- › Neues Kompetenzprofil für Verhandlungen
- › Innere Einstellung und Wirkung
- › Unbewusste Kompetenz
- › Rhetorik zielführend einsetzen
- › HARVARD-Elemente erfolgreich nutzen
- › Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung aufbauen/pflegen
- › Den Balanceakt des „preferred customer“ erfolgreich meistern
- › Qualifizierungsfaktoren zur Lieferantenauswahl lokalisieren, um die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu steigern
- › Selbstreflexion in der Verhandlung (Selbst- und Fremdwahrnehmung)

#### Erfolgsfaktoren von Verhandlungen in „Multiplen-Krisen-Situationen“

- › Von der Ausgangslage über die Zieldefinition zur Umsetzung, signifikante Einkaufshebel nutzen
- › Die Machtverteilung in Zeiten von Multiplen-Krisen-Situationen optimal einsetzen
- › Ziele clever definieren mit der SMART-Methode, BATNA & ZOPA umsetzen
- › Motive mithilfe der SWOT-Analyse erkennen und nachhaltig nutzen
- › Verhandeln im Team (Chancen und Risiken steuern), Teamzusammensetzung/Coaching
- › Umgang mit „Back Scratching“ im eigenen Unternehmen (Tipps und Tricks)
- › Professionelle Vorbereitung von Remote-/Video-Verhandlungen
- › Perfekte Ausprägung und Umsetzung von Strategie und Taktik

#### Herstellen von Versorgungssicherheit in Krisensituationen

- › Verhandlungen mit div. Arten von Monopolisten (vom reinen Bestellen zum Lieferantenmanagement)
- › Preiserhöhungen abwehren und Versorgungssicherheit erzeugen in Krisensituationen
- › Souveränität im Umgang mit Lieferkettenabriss und Versorgungsengpässen
- › Kontinuität der Beschaffung/Versorgungssicherheit sicherstellen

#### Das Lieferkettengesetz und die Auswirkung auf die Lieferantenbeziehung

- › Was bedeutet das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG) für den Einkauf?
- › Chancen und Risiken des LkSG
- › Professioneller Umgang mit dem LkSG im Hinblick auf die Lieferantenbeziehung

#### Profiling im Einkauf – das Gegenüber besser verstehen

- › Nonverbale Kommunikation beherrschen und verstehen
- › Ansätze aus der Welt der Persönlichkeitsmodelle
- › Erkennen der Typologie der Verhandlungspartner:innen und die erforderlichen Maßnahmen
- › Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung (Beziehungen sind gut, Partnerschaften sind besser)
- › Einsatz der Transaktionsanalyse in der Verhandlung
- › Einsatz psychologischer Verhandlungswerkzeuge (am Bsp. GROW-Modell)
- › Trainingsmethode für emotionale Intelligenz/Empathie
- › Ankereffekte und Priming erfolgreich einsetzen
- › Eskalations- und Konfliktmanagement



Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter [inhouse@bme.de](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



19. – 20.05.2025  
08. – 09.09.2025



BERLIN  
MAINZ



352505033  
352509044





zzgl.  
MwSt.  
1.495,-  
1.495,-



**PRÄSENZ:**  
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 .....

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. 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 beigelegt. 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](http://www.bme.de/datenschutz).

## AGB

Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter [www.bme.de/agb](http://www.bme.de/agb).

Änderungen vorbehalten.

Bildquellen: BME-Bildarchiv, iStock.com, shutterstock.com, stock.adobe.com, fotolia.de

[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)