



VERHANDLUNGSPSYCHOLOGIE IM EINKAUF

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:innen auszurichten. Des Weiteren lernen Sie, wie Sie sich in Eskalations-situationen souverän gegen unfaire, emotionale und manipulative Verhandlungspartner:innen wehren und festgefahrene Situationen erfolgreich bewältigen.

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

METHODIK: Lernaktiver Workshop, Fallbeispiele, Diskussion, Gruppenarbeiten, praxisbezogene Übungen. 100% Praxis: Sie können eigene Verhandlungsbeispiele aus Ihrer beruflichen Praxis einbringen, um diese in Bezug auf verhandlungspsychologische Aspekte zu analysieren und zu optimieren.

SEMINARLEITUNG: Thomas Roithmeier



SEMINARINHALTE

Bedeutung und Zielsetzung der Verhandlungspsychologie

- ▶ Reality Check: wie wir alle tagtäglich psychologisch manipuliert werden
- ▶ Warum und wie unser Verhalten in Verhandlungen psychologisch beeinflusst wird

Grundsätzliche Methoden der Verhandlungspsychologie

- ▶ Konfrontative und entwaffnende Methoden der Verhandlungspsychologie
- ▶ Verschärfung der Atmosphäre, bewusste Eskalation: Eigenter oder wirkungsvoller Einsatz der Verhandlungspsychologie?
- ▶ Sabotieren Sie sich nicht selbst: persönliche Einstellung und mentale Vorbereitung zur Stärkung der eigenen Position

Einstellung auf die Persönlichkeit des Gegenübers

- ▶ Persönlichkeitsanalyse und „Profiling“ des Gegenübers zur positiven Beeinflussung des Verhandlungsverlaufs
- ▶ Geschickter Umgang mit sehr mächtigen, cholerischen, hochnäsigen oder beleidigenden Verhandlungspartner:innen
- ▶ Management von Emotionen in Verhandlungen
- ▶ Konflikte frühzeitig erkennen und lösen: Konfliktarten in Verhandlungen und Lösungsmethoden
- ▶ Checkliste: Empfohlene Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartner:innen

Dramaturgische Techniken der Verhandlungspsychologie

- ▶ Überzeugende Dramaturgien für komplexe Rahmenvertragsverhandlungen und die Abwehr von Preiserhöhungen konzipieren und umsetzen
- ▶ Die Kunst des „Small Talks“: welche positiven Effekte Sie durch einen psychologisch geschickten Small Talk erzielen
- ▶ Beeinflussung des Gegenübers durch eine überzeugende Rollenverteilung
- ▶ Die Macht der positiven Beziehungen: psychologische Aspekte, Einfluss auf den Verhandlungserfolg
- ▶ Wenn die Gegenseite stärker ist: psychologische und rhetorische Kniffe zur Herstellung gleicher Machtverhältnisse

- ▶ Wenn die Verhandlung zu platzen droht: psychologische Mittel zum Aufbrechen von Blockaden

Visuelle Techniken der Verhandlungspsychologie

- ▶ Der psychologische Effekt des persönlichen Auftretens
- ▶ Die Kunst der Körpersprache: Glaubwürdigkeit erhöhen und Souveränität ausstrahlen
- ▶ Die Körpersprache der Gesprächspartner:innen richtig lesen und für eigene Zwecke nutzen
- ▶ Wie Sie bei Preiserhöhungen mit Zahlen, Daten und Fakten manipuliert werden

Sprachliche Techniken der Verhandlungspsychologie

- ▶ Manipulation durch Unterstellungen, Killerphrasen etc. erkennen und im Ansatz kippen
- ▶ Die drei mächtigsten sprachlichen Manipulationstechniken
- ▶ Überzeugend argumentieren durch Einbeziehung der Motive und Interessen Ihres Gegenübers
- ▶ Widersprüche in der Argumentation der Verhandlungspartner:innen erkennen und gezielt ansprechen: Wie und wann?
- ▶ Manipulationen durch Framing erkennen und Gegenstrategien anwenden
- ▶ Die vier Seiten einer Botschaft und ihr Einfluss auf den Verhandlungsverlauf sowie das Verhalten der Gesprächspartner:innen
- ▶ Manipulationsversuche durch emotionale Zuspitzung, Erzeugung von Schuldgefühlen oder Dramatisieren erkennen und kontern
- ▶ Wie Sie sich durchsetzen können, auch wenn Sie die schwächeren Argumente haben



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



02. – 03.12.2024
30. – 31.01.2025
31.03. – 01.04.2025
03. – 04.07.2025
03. – 04.11.2025
04. – 05.12.2025



FRANKFURT
HAMBURG
ONLINE
ONLINE
MÜNCHEN
LEIPZIG



352412001
352501005
382530334
382530706
352511005
352512014



1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
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

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.

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