



VERHANDELN IM KUNSTSTOFFEINKAUF – SO ERZIELEN SIE ERFOLGE

In diesem Seminar werden Strategien und Taktiken entwickelt, um im volatilen Marktumfeld zukünftig noch besser bestehen zu können. Sie lernen, Verhandlungen mit Ihren Kunststofflieferanten strategisch vorzubereiten, Argumentationsketten zu entwickeln und Strategien auszuarbeiten. Darüber hinaus üben Sie anhand von Beispielen die Umsetzung der Argumente in der Verhandlung.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte der Kunststoff verarbeitenden Industrie aus den Bereichen (Kunststoff-)Einkauf, Technischer Einkauf, Materialwirtschaft und Supply Management.

METHODIK: Vortrag, Praxisbeispiele, Diskussion, Übungen

SEMINARLEITUNG: Dimitrios Koranis oder Manfred Mutter



SEMINARINHALTE

Voraussetzungen für erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf

- › Bedeutung, Kriterien und Schwerpunkte von Verhandlungen
- › Einkaufsverhandlungen mit gängigen Analyseinstrumenten (z.B. Portfolio, SWOT) vorbereiten
- › Informationsvorsprung durch handfeste Quellen
- › Die richtige Einschätzung des Gegenübers

Verhandlungsvorbereitung: Rohstoffmarkt – Merkmale und Besonderheiten

- › Rohstoffmärkte
- › Ölmarkt – das schwarze Gold
- › Schiefergas und seine Auswirkungen im Kunststoffmarkt

Verhandlungsvorbereitung: Technologie – Herstellprozesse und Wertschöpfungsketten

- › Grundmodell der Chemie- und Kunststoff-Industrie
- › Vom Rohöl zu den wichtigsten Vorprodukten
- › Von den Vorprodukten zu ausgewählten Granulaten (exemplarisch)
- › Beispiele von Wertschöpfungsketten
- › Relativierung des Ölpreises und seine tatsächliche Rolle

Verhandlungsvorbereitung: 8-Phasen-Modell

- › Marathon vs. Sprint
- › Team, Timing, Taktik

Die richtige Strategie und Taktik bei Verhandlungen mit Kunststofflieferanten

- › Verhandlungsstrategien entwickeln und umsetzen
- › Marktentwicklungen für die Preisverhandlung nutzen
- › Argumentationsketten vorbereiten und Gegenargumente parieren
- › Zielgerichtete Kommunikation: Missverständnisse und Konflikte vermeiden
- › Sich und den Einkauf gut verkaufen
- › Den richtigen Gesprächseinstieg wählen
- › Verhandlungsabschluss: Ziele und Formulierungen

Praxis, Praxis, Praxis: Verhandeln mit Kunststofflieferanten

- › Anhand eines konkreten Beispiels üben Sie die wesentlichen Aspekte des Verhandeln beim Kunststoffeinkauf und setzen die Methoden, Instrumente und Informationen gezielt ein.
- › [Praxisorientierte Rollenübungen mit Feedback](#)

5

Einkauf –
Direktes Material

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



02. – 03.12.2024
09. – 10.07.2025
26. – 27.11.2025



NÜRNBERG
KÖLN
STUTTGART



352412003
352507008
352511040



zzgl.
MwSt.
1.495,-
1.495,-
1.495,-



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



06196 5828-200



06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.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