



IN EINKAUF UND LOGISTIK BESSER VERHANDELN

In diesem Online-Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken für einen selbstbewussten und zugleich authentischen Auftritt in Einkaufs- und Logistikverhandlungen. Sie erfahren, was zur inhaltlich und taktisch angemessenen Verhandlungsvorbereitung gehört, und lernen Strategien und entsprechende Taktiken kennen, die Ihnen helfen, in Verhandlungen fordernd zu agieren. Sie kennen die Spannweite von realistischen Forderungen und Abbruchpunkt und erarbeiten Lösungen für Fallbeispiele aus der Einkaufs- und Logistikpraxis. Sie können live mit dem Referenten und der Gruppe Themen- und Fragestellungen oder Gedanken erarbeiten und diskutieren und entwickeln so Ihre Verhandlungskompetenz weiter.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter:innen aus Einkauf und Logistik, die ihre Methoden der Verhandlungsführung aufbauen oder entwickeln möchten

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles



bme.de/ver-el1

SEMINARINHALTE

Zum Einstieg

- Verhandlungsvideo
- Herausarbeiten erster relevanter Ansätze für Verhandlungen in Einkauf und Logistik

Verhandlungsstil-Analyse

- Eigenanalyse
- Vor- und Nachteile des persönlichen Stils und Hinweise zur Verbesserung des persönlichen Verhandlungsstils

Verhandlungsstil und Persönlichkeit

- DISG®-Konzept
- Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation im Verhandlungsprozess
- Erläuterung des Modells

Einkaufsstrategie und Verhandlungsstrategie

- Was macht den Unterschied, welche Bedeutung hat dies für die Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik?

Verhandlungsmacht und -strategie

- Vom Verhandlungsziel zur zielorientierten Verhandlungsstrategie
- Chancen und Grenzen des „Win-Win Ansatzes“

Phasen und Vorbereitung zum sachgerechten Verhandeln

- Was hilft zu welchem Zeitpunkt, um gut vorbereitet zu sein?
- „BATNA“ – Kennen eines angemessenen Abbruchpunktes

Verhandelbare Elemente

- Zielspezifisch sinnvolle Zusatzvereinbarungen neben Preisen, Zahlungs- und Lieferkonditionen

Preise verhandeln

- Raus aus der Preisfalle

Fragetechnik und aktives Zuhören

- Behalten oder Erlangen der Verhandlungsführung durch gezielte Fragetechniken und aktives Zuhören

Manipulationsversuche

- Manipulationsversuche der Industriepartner erkennen und angemessen reagieren

Verhandlungssackgassen

- Wie erkennen und wie Beweglichkeit herstellen?

Feedback und Seminarende



Übungen und Fallbeispiele

- + Während des gesamten Seminarverlaufs werden Fallbeispiele aus der Teilnehmerpraxis besprochen und situationsgerecht kurze Übungssequenzen eingesteuert.
- + Reflexion zum Praxistransfer – wie können die gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen in die Verhandlungspraxis des Einkaufs/der Logistik übertragen werden?



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



10. – 11.04.2025
06. – 07.10.2025



ONLINE
ONLINE



382530415
382531003



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 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