



# PROFITABEL MIT SPEDITIONEN VERHANDELN

Die Mehrheit aller Unternehmen hat ihre Transporte an externe Dienstleister abgegeben. Es ist die Aufgabe des Einkaufs, die verlässlichsten Dienstleister mit den gewünschten Qualitätsstandards zu einem angemessenen Preis zu finden und zu binden. Da es sich um einen zersplitterten Markt handelt, sind die Preis- und Servicekonditionen sehr unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, eine langfristige Zusammenarbeit auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Transportdienstleister „ticken“ und wie man in der Verhandlung mit Speditionen optimale Ergebnisse erzielt.

**ZIELGRUPPE:** Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter:innen aus Einkauf, SCM und Logistik (Verlader), die für den Einkauf von Transportdienstleistungen zuständig sind.

**METHODIK:** Fachvortrag, Praxisbeispiele, Praxistipps, Diskussion

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Bäumerich



[bme.de/log-ver](https://bme.de/log-ver)

## SEMINARINHALTE

### Was macht das Verhandeln mit Speditionen so besonders?

- › Wie ticken Speditionen?
- › Besonderheiten der zu erbringenden Dienstleistungen
- › Wie ist die aktuelle Marktsituation und die eigene Verhandlungsposition?
- › Welche Kundenanforderungen bestehen?
- › Welche Probleme stellen sich immer wieder in den Weg?
- › Die Beziehung zwischen Transportdienstleister und Verlader
- › Anlässe für Verhandlungen
- › Was ist profitabel für das Unternehmen?

### Wie kalkulieren Speditionen: von Serviceaufschlägen bis Frachtpreisfindung

- › Typische Aufschläge (Service-, Verwaltungskosten ...)
- › Frachtpreiszusammensetzung und -findung
- › Bewertung von Einzelkostenkomponenten anhand von Benchmarks
- › Auswirkungen der aktuellen Marktsituation: Preis- und Marktanalyse zur Potenzialerkennung
- › Zielsetzung für eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie

### Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen mit Speditionen

- › Psychologische Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
- › Crashkurs Kommunikation für Einkaufs-Profis
- › Der Verkauf als Verhandlungspartner
- › Umgang mit schwierigen Verhandlungspartner:innen

### Strategische und partnerschaftliche Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

- › Vorbereitung effizienter Verhandlungen
- › Professioneller Beziehungsaufbau in Verhandlungen
- › Strukturierte Verhandlungen zur Zielerreichung
- › Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
- › Wirksame Verhandlungstechniken
- › Verhandlungswerkzeuge flexibel einsetzen



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



09. – 10.04.2025  
25. – 26.09.2025



**HANNOVER**  
**FRANKFURT**



352504017  
352509040



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 per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Bei Präsenzveranstaltungen sind der Anmeldebestätigung die Anschrift und Telefonnummer des Veranstaltungshotels 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)