



DAS ABC ERFOLGREICHER VERHANDLUNGSFÜHRUNG

In diesem Grundlagenseminar erlernen Sie die systematische Verhandlungsführung. Eine intensive Rückmeldung zum Vorgehen in der Verhandlung gibt Impulse zur raschen Optimierung des eigenen Verhaltens.

ZIELGRUPPE: Alle, die am Anfang ihrer beruflichen Karriere im Einkauf stehen

METHODIK: Kurzvortrag, Gruppenarbeit, Rollenspiele

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk

SEMINARINHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung

- › Erfolgsfaktoren des Handelns
- › Verhandlungsstrategien
- › Kommunikation als wesentlicher Faktor
- › Verhandlungen im Einkauf: Unterschiede und Gemeinsamkeiten
- › Umgang mit Preiserhöhungsforderungen

Verhandlungsvorbereitung

- › Inhaltliche Vorbereitung
- › ZDF – Zahlen, Daten, Fakten sammeln
- › Verhandlungsziele definieren
- › Der Einfluss der Machtverhältnisse auf die Verhandlung
- › Die Analyse des Gegenübers
- › Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- › Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- › Ablauf einer Verhandlung: „Der rote Faden“
- › Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Visitenkarten und Agenda
- › Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- › Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungsnachbereitung

- › Inhaltliche Nachbereitung
- › Feedback richtig geben und einholen
- › Eigenes Verhalten optimieren
- › Umgang mit Erfolgen und Misserfolgen

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- › Die Körpersprache in der Verhandlung
- › Der Argumentationsaufbau
- › Gesprächslenkung: mit Fragen führen
- › Die wichtigsten Fragearten für die Verhandlung
- › Die Kunst des aktiven Zuhörens
- › Verhandlungsatmosphäre gestalten
- › Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- › Verhandeln mit Monopolisten
- › Wege aus der Verhandlungssackgasse
- › Die „Verkaufsperspektive“ verstehen



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

			 zzgl. MwSt.	
11. – 12.09.2025	BERLIN	352509016	1.495,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
27. – 28.11.2025	STUTTGART	352511046	1.495,-	
22. – 23.01.2026	ONLINE 	382630107	1.495,-	
16. – 17.04.2026	FRANKFURT	352604014	1.495,-	