



SICHERER VERHANDELN – TEIL 1

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie können anhand des Ergebnisses Ihren Verhandlungserfolg messen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Übungen

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



SEMINARINHALTE

Die Verhandlung im Einkauf

- › Was heißt verhandeln?
- › Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- › Voraussetzungen für Win-Win-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

- › Welche Ziele gibt es?
- › Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- › Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- › Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- › Die Körpersprache einsetzen
- › Kontaktthema: Wie beginnen?
- › Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- › Struktur der Verhandlung – die Mini-Vereinbarung
- › Bedarfserklärung: die Basis absichern
- › Die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Angebotsunterbreitung: das aktive Zuhören
- › Formulierung von Einwänden – der analytische Ansatz
- › Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- › Abschluss – die Ergebnissicherung
- › Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkaufs

- › Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- › Die Anreize des Unternehmens
- › Nutzenargumentation aus Einkaufssicht für die Lieferanten
- › Umgang mit Einwänden – die Schlagwort-Argumentation

Übungsfall

- › Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- › Die Zielsetzung
- › Die Taktik
- › Die Verhandlung um einen guten Preis
- › Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können



- + Sie kennen die wichtigsten Aufgaben zur Vorbereitung einer Verhandlung.
- + Sie lernen, Verhandlungen zielorientiert zu führen.
- + Sie erarbeiten Argumente, um Ihre Ziele sicher zu erreichen.
- + Sie können mit „Sackgassen-Situationen“ umgehen.
- + Sie können Verhandlungen zu einem Ergebnis führen.



Sie sparen 395,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 2“ (Seite 109) zu unserem Paketpreis.



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

| | | | zzgl. MwSt. | |
|------------------|------------|-----------|-------------|--|
| 23. – 24.09.2025 | DÜSSELDORF | 352509039 | 1.495,- | PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr |
| 21. – 22.10.2025 | MÜNCHEN | 352510020 | 1.495,- | |
| 02. – 03.12.2025 | ONLINE | 382531215 | 1.495,- | |
| 04. – 05.02.2026 | FRANKFURT | 352602003 | 1.495,- | |
| 16. – 17.03.2026 | ONLINE | 382630318 | 1.495,- | |
| 19. – 20.05.2026 | HAMBURG | 352605006 | 1.495,- | |
| 06. – 07.07.2026 | MANNHEIM | 352607005 | 1.495,- | |