



# 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



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

## 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](mailto:inhouse@bme.de) oder 06196 5828-251



05. – 06.11.2025  
23. – 24.03.2026



NÜRNBERG  
DÜSSELDORF



352511040  
352603030



zzgl.  
MwSt. 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.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)



[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)