



# VERHANDELN IN DER AKTUELLEN KRISENZEIT

## PREISE STABIL HALTEN – LIEFERZEITEN VERKÜRZEN – VERSORGUNGSSICHERHEIT ERHÖHEN

Es ist leider eine Tatsache: Viele Lieferanten fordern höhere Preise für Materialien, Produkte und Dienstleistungen, da deren Kosten – bedingt durch aktuelle Krisen (Covid-19, Ukraine-Krieg) und deren Auswirkungen auf die Lieferketten – deutlich gestiegen sind. Des Weiteren nimmt die Verknappung in vielen Warengruppen zu und Lieferzeiten verlängern sich oft um ein Vielfaches. Aber sind die geforderten Preiserhöhungen überhaupt bzw. in dem Maße gerechtfertigt, wie die Lieferanten sie veranschlagen? Welche Möglichkeiten gibt es, die Preise dennoch stabil zu halten oder zumindest nur einen geringen Aufschlag zu bezahlen? Wie können lange Lieferzeiten verkürzt werden? Antworten auf diese und weitere Fragen gibt dieses Spezialtraining. Erfahren Sie außerdem, unter welchen neuen Rahmenbedingungen (bspw. Telefon, Videokonferenz) die Verhandlungen ablaufen und was Sie dabei beachten müssen.

**ZIELGRUPPE:** Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die praktische Tipps für die besondere (Ver-)Handlungssituation in schwierigen Zeiten suchen

**METHODIK:** Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Checklisten, Praxisbeispiele, Mustervorlagen und Verhandlungssimulationen

**SEMINARLEITUNG:** Thomas Roithmeier



### SEMINARINHALTE

#### Der Schlüssel für die erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen: Kennen der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten

- › Ohne Kenntnis der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten kaum Erfolgsaussichten, Preiserhöhungen abzuwehren
- › Möglichkeiten zur Ermittlung der Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten
- › Offenlegung der Kalkulation durch Lieferanten: sinnvoll oder nicht?
- › Methodik der Kostenstrukturanalyse für Zeichnungsteile, Handelswaren und Dienstleistungen
- › Wie Sie Kostenstrukturdaten durch optimierte Selbstauskünfte erhalten
- › Anfragen mit Cost-Breakdown zur Kostenstrukturanalyse nutzen
- › Kostenstrukturanalysen auf Basis des Jahresabschlusses der Lieferanten: welche Kennzahlen Sie benötigen und wie Sie sie ermitteln
- › Wie Sie die Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen können, um Preiserhöhungen zu validieren und abzuwehren
- › Checkliste: Inhalte professionelle Lieferantenselbstauskunft
- › Tool: Kalkulation von Dienstleistern nachvollziehen

#### Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen zur Abwehr von Preiserhöhungen

- › Preiserhöhungsschreiben: wie Sie sie analysieren, darauf reagieren und in der Verhandlung nutzen
- › Der 10-Punkte-Plan für die strategische Verhandlungsvorbereitung
- › Erfolgsfaktoren für Gespräche zur Abwehr von Preiserhöhungen
- › Die fünf Teile von Argumenten: wie Sie schlagkräftige Argumentationsketten entwickeln und aufbauen
- › Wie Sie typische Preiserhöhungsbegründungen gezielt entkräften
- › Warum Sie betriebswirtschaftlich argumentieren müssen und nicht feilschen sollten
- › Wie Sie gezielt die Interessen des Lieferanten ansprechen, um Blockadehaltungen aufzulösen und Zugeständnisse zu erreichen
- › Musterschreiben: Abwehr von Preisforderungen
- › Checkliste: Vorbereitung von Verhandlungen zu Preisabwehr

#### Kreative Lösungen für den Umgang mit Lieferengpässen

- › Wie Sie sich Lieferanten gegenüber als attraktiver Kunde positionieren, um Lieferungen früher zu erhalten
- › Gesprächs- und Argumentationsstrategien mit mächtigen Lieferanten
- › Einkaufsstrategische Ansätze, um die Versorgungssicherheit bei Zeichnungsteilen, Katalogprodukten und Dienstleistungen zu erhöhen
- › Wie Sie gemeinsam mit den Lieferanten Lieferzeiten bei Zeichnungsteilen und Standardprodukten reduzieren sowie die Versorgungssicherheit verbessern können

#### Zusätzliche Preissenkungen und Erhöhung der Versorgungssicherheit durch konsequentes Lieferantenmanagement

- › Warum die häufigste Ursache für Preiserhöhungen und Lieferverzug der Einkauf Ihrer Lieferanten ist
- › Wie Sie gemeinsam mit dem Einkauf Ihrer Zulieferer Preise stabil halten können und Lieferzeiten verkürzen
- › Wie Sie die gemeinsame Wertschöpfungskette analysieren, um Zeit- und Kostensenkungspotenziale zu identifizieren

#### Telefon und Videocall: Besonderheiten der neuen Verhandlungsformen

- › Wesentliche Unterschiede zur Verhandlung „am Verhandlungstisch“ bei telefonischen und Online-Verhandlungen
- › Wie Sie „virtuell“ eine gute Verhandlungsatmosphäre kreieren
- › Umgang mit fehlendem Blickkontakt, gefühlter Distanz etc.
- › Wie Sie Ihre Körpersprache bei Online-Verhandlungen professionell einsetzen, um Ihre Argumentation zu verstärken
- › Rhetorik und Dialektik: warum diese beiden Faktoren insbesondere in telefonischen Verhandlungen entscheidend sind
- › Checkliste: Vorbereitung und Durchführung von Telefon- und Online-Verhandlungen



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



10. – 11.11.2025  
04. – 05.03.2026



ONLINE  
ONLINE



382531105  
382630303



zzgl.  
MwSt.

1.495,-  
1.495,-



ONLINE:

1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr