



VERHANDLUNGSFÜHRUNG BEIM EINKAUF VON IT

Sie lernen, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen. Sie lernen außerdem, wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte, die mit dem Einkauf von IT für das eigene Unternehmen befasst sind und die Kenntnisse bei der Verhandlungsführung in diesem Segment entweder aufbauen oder vervollständigen wollen

METHODIK: Kurzvorträge, Austausch, Fallbeispiele, konkrete Verhandlungsübungen

SEMINARLEITUNG: Volker Lopp

Sie haben auch die Möglichkeit, dieses Seminar als Bestandteil des umfassenden Curriculums „Professioneller IT-Einkauf“ zu wählen (Seite 163).



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

SEMINARINHALTE

Ein „Röntgenbild“ der IT-Branche

- › Die IT-Branche heute und wie man den Überblick behält
- › Information finden und nutzen
- › Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- › Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Verhandlungsspielräume schaffen

- › Kommunikation und Zielsetzung mit der IT
- › Auswahlkompetenz: Wie mache ich den passenden Anbieter aus?
- › Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?

Vergleichbarkeit schaffen

- › Anfrage versus Ausschreibung: Was führt zum Erfolg?
- › Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- › Angebotsanalyse mithilfe der Bewertungsmatrix
- › Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

Vorbereitung ist alles

- › Übergang zu den Verhandlungen
- › Kennzahlen nutzen
- › Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- › Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- › Eigene Hürden überwinden
- › Ziele und Interessen festlegen
- › Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer

- › Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern: die 12 wichtigsten Taktiken
- › Die Tricks des Verkaufs durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- › Praktisches Üben in Rollenspielen



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



29. – 30.09.2025
24. – 25.11.2025
24. – 25.03.2026
07. – 08.07.2026



HAMBURG
MANNHEIM
ONLINE
STUTTGART



352509043
352511034
382630328
352607007



1.495,-
1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

