



ZIELFÜHRENDE JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN

Regelmäßig wiederkehrende Verhandlungen mit dauerhaften Lieferanten haben ganz eigene Merkmale und Regeln, insbesondere bei Jahresgesprächen. Sie erlernen Techniken und Methoden, wie Sie in diesen Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen oder sogar mehr herausholen. Gerade hierbei ist das Wissen über verhandlungspsychologische Abläufe genauso wichtig wie die Kenntniss kaufmännischer Details sowie des Argumentationsaufbaus. Sie erhalten zusätzliche Impulse, wie Sie für solche Gespräche Verhandlungskompetenz aufbauen oder weiterentwickeln.

ZIELGRUPPE: Fachkräfte aus dem Einkauf sowie alle, die an Jahresgesprächen mit Lieferanten beteiligt sind

METHODIK: Workshop, Gruppenarbeiten, Diskussion, Rollenspiele (auf Wunsch mit Video-Analyse), Checklisten, Übungen

SEMINARLEITUNG: Andreas Stollenwerk

.....  bme.de/ver-lif

SEMINARINHALTE

Grundlagen erfolgreicher Jahresgespräche

- › Erfolgsfaktoren des Verhandeln in Jahresgesprächen
- › Anlässe und Inhalte von Jahresgesprächen
- › Psychologische Aspekte und Kommunikation in Verhandlungen

Anbahnung von Jahresgesprächen

- › Der „Hürdenlauf“ zur Preiserhöhung
- › Kaufmännische Hebel und Gründe von Preiserhöhungen
- › Preiserhöhungen von Lieferanten gezielt entgegentreten
- › Zielführende Vertragsinhalte von Jahresgesprächen

Professionelle Vorbereitung

- › Zahlen, Daten, Fakten aufbereiten
- › Ausgangslage und Machtverhältnisse analysieren
- › Verhandlungsmasse und Synergien entwickeln
- › Agenda und Organisation von Jahresgesprächen festlegen
- › Insider-Tipps: So bereiten sich Verhandlungsprofis vor!

Erfolgreicher Umgang mit „mächtigen“ Lieferanten

- › Bedürfnisse des Monopol-Lieferanten ermitteln und nutzen
- › Entstehen von Monopolen erkennen und diesen vorbeugen
- › Richtige Konfrontation mit Geschäftszahlen, Schwachstellen oder Alternativen
- › Kompetente Organisation einer Verhandlung mit Monopolisten
- › Macht demonstrieren und Stärke zeigen

Argumentationsaufbau in Jahresgesprächen

- › Argumente auf der Nutzenebene kommunizieren
- › Bausteine für eine überzeugende Argumentation
- › Mit welchen Gründen beginnen – und welche zuletzt?
- › Aussagen in der Verhandlung professionell formulieren

Säulen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- › Professionelles Auftreten in Jahresgesprächen
- › „Small Talk“ – die große Kunst des kleinen Dialogs
- › „Wer fragt, der führt“ – die richtige Fragetechnik einsetzen
- › Die innere Einstellung für das Gespräch aufbauen
- › Forderungen souverän vertreten und Zugeständnisse ausloten
- › Körpersprache einsetzen und Verkäufersignale erkennen

Verhandlungsrhetorik und Kommunikationstechniken

- › Kommunikationsmuster in Verhandlungen verstehen
- › Ein- und Vorwände: auf die richtige Behandlung kommt es an
- › Subtile Verhandlungstricks erkennen und (richtig) entlarven
- › Umgang mit unfairen Manipulationen, Tricks oder Spielchen
- › Souveränes Handeln bei Widerständen und Drohungen



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



13. – 14.10.2025
04. – 05.03.2026
25. – 26.06.2026



ONLINE
ONLINE
LEIPZIG



382531037
382630304
352606024



zzgl.
MwSt.

1.495,-
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ/ONLINE:

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