



PROFITABEL MIT SPEDITIONEN VERHANDELN

Die Mehrheit aller Unternehmen hat ihre Transporte an externe Dienstleister abgegeben. Es ist die Aufgabe des Einkaufs, die verlässlichsten Dienstleister mit den gewünschten Qualitätsstandards zu einem angemessenen Preis zu finden und zu binden. Da es sich um einen zersplitterten Markt handelt, sind die Preis- und Servicekonditionen sehr unübersichtlich. Umso wichtiger ist es, eine langfristige Zusammenarbeit auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis zu erreichen. In diesem Seminar lernen Sie, wie Transportdienstleister „ticken“ und wie man in der Verhandlung mit Speditionen optimale Ergebnisse erzielt.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an Mitarbeiter aus Einkauf, SCM und Logistik (Verlader), die für den Einkauf von Transportdienstleistungen zuständig sind.

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Praxistipps, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Thomas Bäumerich



bme.de/log-ver

SEMINARINHALTE

Was macht das Verhandeln mit Speditionen so besonders?

- › Wie ticken Speditionen?
- › Besonderheiten der zu erbringenden Dienstleistungen
- › Wie ist die aktuelle Marktsituation und die eigene Verhandlungsposition?
- › Welche Kundenanforderungen bestehen?
- › Welche Probleme stellen sich immer wieder in den Weg?
- › Die Beziehung zwischen Transportdienstleister und Verlader
- › Anlässe für Verhandlungen
- › Was ist profitabel für das Unternehmen?

Strategische und partnerschaftliche Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil

- › Vorbereitung effizienter Verhandlungen
- › Professioneller Beziehungsaufbau in Verhandlungen
- › Strukturierte Verhandlungen zur Zielerreichung
- › Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
- › Wirksame Verhandlungstechniken
- › Verhandlungswerkzeuge flexibel einsetzen

Wie kalkulieren Speditionen: von Serviceaufschlägen bis Frachtpreisfindung

- › Typische Aufschläge (Service-, Verwaltungskosten ...)
- › Frachtpreiszusammensetzung und -findung
- › Bewertung von Einzelkostenkomponenten anhand von Benchmarks
- › Auswirkungen der aktuellen Marktsituation: Preis- und Marktanalyse zur Potenzialerkennung
- › Zielsetzung für eine erfolgreiche Verhandlungsstrategie

Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen mit Speditionen

- › Psychologische Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
- › Crashkurs Kommunikation für Einkaufs-Profis
- › Der Verkauf als Verhandlungspartner
- › Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern



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



25. – 26.09.2025
22. – 23.06.2026



FRANKFURT
DÜSSELDORF



352509040
352606017



zzgl.
MWSt.
1.495,-
1.495,-



PRÄSENZ:

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