



# ERFOLGREICHE VERHANDLUNGSFÜHRUNG IM STATIONÄREN HANDEL, E-COMMERCE UND GROSSHANDEL

Dieses Training vermittelt praxisorientierte Techniken der Verhandlungsführung, die speziell auf die Bedürfnisse des Handels ausgerichtet sind. Die Teilnehmer lernen Verhandlungen strukturiert vorzubereiten, Einwände effektiv zu behandeln und bewährte Verhandlungstechniken zielgerichtet einzusetzen. Der hohe Praxisbezug, unterstützt durch realitätsnahe Beispiele aus dem stationären Handel und E-Commerce, stellt sicher, dass die Teilnehmer das Erlernete direkt in ihrer beruflichen Praxis anwenden können.

**ZIELGRUPPE:** Einkäufer aus dem stationären Handel, E-Commerce und Großhandel, die ihre Verhandlungskompetenz ausbauen und erfolgreich in der Praxis umsetzen möchten

**METHODIK:** Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisnahen Übungen und Fallbeispielen

**SEMINARLEITUNG:** Sven Bogatzki



## SEMINARINHALTE

### Verhandlungsvorbereitung

- › Strukturierte und zielführende Vorbereitung
- › Phasenmodell der Verhandlung
- › Analyse und Optimierung der Verhandlungsphasen
- › Identifikation der eigenen Verhandlungsposition im Wettbewerb des Handels
- › Zieldefinition
- › Verkäufertypen erkennen und gezielt darauf eingehen

### Einwandbehandlung

- › Die Bumerangtechnik: effektiver Umgang mit Einwänden
- › Angepasste Einwandbehandlung
- › Empathie und Perspektivwechsel
- › Faktenbasierte Argumentation

### Verhandlungstechniken

- › Ankertechnik: besonders nützlich bei preisgetriebenen Verhandlungen
- › Basartechnik: flexibles Verhandeln bei dynamischen Preisbedingungen
- › Harvard-Konzept: Win-Win für nachhaltige Geschäftsbeziehungen
- › Framing: geschicktes Lenken des Gesprächs
- › Verhandlungsstile: kooperativ vs. konfrontativ, hart vs. weich

### Abschluss der Verhandlung

- › Den richtigen Zeitpunkt erkennen
- › Strategien für die Endphase
- › Optimierung durch effektive Nachbereitung



- + Erweiterung der Verhandlungskompetenzen
- + Anwendung von gezielten Verhandlungstechniken
- + Geschickte Fragen und Strategien
- + Souveräne Einwandbehandlung
- + Klare Zieldefinition und Maximierung der Ergebnisse



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

21. – 22.10.2025 12. – 13.03.2026	ONLINE ONLINE	382531032 382630314	€ zzgl. MwSt. 1.495,- 1.495,-	<b>PRÄSENZ/ONLINE:</b> 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr

Nächster **PRÄSENZ-TERMIN** im zweiten Halbjahr 2026