

BME-Masterclass

Zwischen Krisen und Kosten: Globale Verhandlungsstrategien

Einkaufserfolge in alternativen Märkten ohne Dollarabhängigkeit

04. – 05. Mai 2026 | ONLINE

- ▶ Kostensenkende Verhandlungen führen auf alternativen Weltmärkten
- ▶ Strategische Positionierung durch gute Vorbereitung
- ▶ Diversifizierung schaffen durch gezieltes globales Management

Früh-
bucherrabatt
150,- €
bis 15.03.2026

Fachlicher Leiter:



Dr. Raphael Schoen
Schoen – Verhandlungsinstitut
Leitung/Senior Advisor
Negotiation

Praxisreferenten:



Sebastian Herbarth
Teamleiter Einkauf,
KEMPER SYSTEM
GmbH & Co. KG



Christian Karnau
Corporate Procurement,
Innovation Lead Digital,
Breuninger



Dr. Andreas Scheuerle
Head of Industrial
Economies and Sector
Analysis,
DekaBank



Silke Sorger
Senior Vice President
Procurement,
Infineon Technologies AG



BME-Masterclass

Zwischen Krisen und Kosten: Globale Verhandlungsstrategien

INHALTE

Unterschiedliche Verhandlungsstrukturen und -abläufe kennen

- ▷ Lineare Abläufe minimieren
- ▷ Flexibilität ist Trumpf
- ▷ Alternative Sources NIE vorschnell ausschließen

Verbindlichkeit am Beispiel von Asiatischen Lieferanten sicherstellen

- ▷ Lieferantenzusagen, die nicht eingehalten werden, in den Griff bekommen
- ▷ Rückzieher der Geschäftspartner von Verträgen/ Klauseln managen
- ▷ Umgangsweisen mit Nachverhandlungen

Gestaltung resilienter Lieferketten: Eine Welt voller Krisen – wie kann der Einkauf gegensteuern?

- ▷ Herausforderungen im Global Sourcing: von Geopolitik bis Rohmaterialverfügbarkeit
- ▷ Operative Maßnahmen mit kurz- bis mittelfristigen Ergebnishorizont
- ▷ Lieferketten neu ausrichten: Mehr Transparenz, mehr Diversität, strategische Partnerschaften
- ▷ Notwendigkeit der Neu-Ausrichtung von Einkaufs- und Global-Sourcing-Strategien



Silke Sorger,
Senior Vice President Procurement,
Infineon Technologies AG

Gesichtsverlust vermeiden

- ▷ Prävention: Situationen, die zum Gesichtsverlust führen, erkennen
- ▷ Wie einen entstandenen Gesichtsverlust revidieren
- ▷ Institutionelle Vermeidung des Gesichtsverlusts: Der Zimmer-Trick

Strategische Ausrichtungen in Ausnahmesituationen

- ▷ Versorgungssicherheit von chemischen Rohstoffen aus Asien
- ▷ Planung und Forecast für eine langfristige Liefersicherheit
- ▷ Umgang mit Force Majeure Meldungen/Aktionspläne
- ▷ Bewältigung der Krisensituation/Priorisierung von Produkten/Projekten
- ▷ Lieferfähigkeit durch externe Partner und Lager



Sebastian Herbarth,
Teamleiter Einkauf,
KEMPER SYSTEM GmbH & Co. KG

Übertriebene Erstangebote von Lieferanten kontern

- ▷ Übertriebene Erstangebote strategisch umgehen
- ▷ Taktisches Drücken von Erstangeboten
- ▷ Selbst die Führung in der Verhandlung übernehmen

Fachlicher Leiter: Dr. Raphael Schoen



Kommunikation und Argumentation mit BRICS+ Verhandlungspartnern

- ▷ Das Lieferanten-„Yes“ managen
- ▷ Indirekte Kommunikation dekodieren
- ▷ Die stille Reserve: Schlagkräftige Argumente vorbringen

Vertrauen schaffen – mit einfachen Mitteln

- ▷ Die wahre Schwäche von chinesischen und indischen Lieferanten
- ▷ Wie Sie Vertrauen in bare Münze verwandeln
- ▷ Langfristige Orientierung verspricht nachhaltige Vorteile

Entscheider-Beeinflussung

- ▷ Entscheider vs. Messenger
- ▷ Unterschiede und Identifikation
- ▷ Wie beide unterschiedlich ansprechen

Win-Win-Verhandlungen in alternativen Märkten

- ▷ Lernen, was bei der Harvard Methode NICHT funktioniert
- ▷ ...und was funktioniert

Am großen Rad drehen: Hierarchie in Einkaufsverhandlungen nutzen

- ▷ Die unsichtbare Einkaufsmacht nutzen
- ▷ Langfristige Vorteile
- ▷ Vorteile erkennen, hervorheben, nutzen, suchen

Globale Risiken, globale Chancen, Global Sourcing

- ▷ China – vom Abnehmer zum (geopolitischen) Konkurrenten
- ▷ Naher Osten – eine Region mit Sprengkraft
- ▷ USA – Gefahr für den freien Welthandel
- ▷ Deutschland – Geschäftsmodell unter Druck



Dr. Andreas Scheuerle,
Head of Industrial Economies and Sector Analysis,
DekaBank

Praktische Erfahrungen mit virtuellen Verhandlungen in APAC

- ▷ Aufbau einer Beziehungsebene
- ▷ Design der Verhandlungsphasen
- ▷ Erfolgsfaktoren (Best-Practice)



Christian Karnau,
Corporate Procurement,
Innovation Lead Digital, Breuninger



ZWISCHEN KRISEN UND KOSTEN: GLOBALE VERHANDLUNGSSTRATEGIEN

Einkaufserfolge in alternativen Märkten ohne Dollarabhängigkeit

In dieser Masterclass erhalten Einkäufer die notwendigen Verhandlungsfähigkeiten und -kenntnisse, um erfolgreich mit Lieferanten und Partnern außerhalb des Dollar-Raums zu verhandeln. Denn: Westliche Verhandlungsstile sind in Kulturen aus Asien, Südamerika und Afrika Großteils wirkungslos bzw. kontraproduktiv. Die Masterclass deckt Verhandlungstechniken, kulturelle Unterschiede und wirtschaftliche Orientierungspunkte ab, die für den Einkauf in diesen dynamischen Märkten entscheidend sind. Zudem wird ein Schwerpunkt auf dem Thema „Kostenkiller“ liegen, da dies ein entscheidender Faktor ist, wenn es um die Frage geht: Welche Vorteile bringen die neuen Märkte für den Einkauf mit sich?

Kulturelle Besonderheiten von Lieferanten können Einkäufer vor ungewohnte Herausforderungen stellen, die sie aus Deutschland so nicht kennen.

ZIELGRUPPE

Fach- und Führungskräfte im Bereich Einkauf sowie Mitarbeiter aus Fachabteilungen, die schwierige Verhandlungen mit mächtigen Lieferanten und/oder schwierigen Gesprächspartnern zu führen haben

FACHLICHE LEITUNG

Dr. Raphael Schoen ist Geschäftsführer des Schoen Verhandlungsinstituts. Mit über 16 Jahren Erfahrung als Executive bei Carl Zeiss hat er nationale und internationale Verhandlungen erfolgreich geführt und sich auf die Schulung von Einkaufsteams spezialisiert. Heute unterstützt er Unternehmen dabei, ihre Verhandlungsstrategien zu optimieren und selbst in schwierigen Marktsituationen, wie Monopolverhandlungen, erfolgreich zu sein. Dr. Schoen hat in Verhandlungsführung promoviert und innovative Schulungsprogramme entwickelt, die praxisnah auf die spezifischen Herausforderungen von Einkaufsabteilungen zugeschnitten sind. Seine Methodik kombiniert wissenschaftliche Ansätze mit erprobten Strategien aus der Praxis, um die Verhandlungskompetenz seiner Kunden nachhaltig zu stärken. Als Trainer und Berater ist er eine gefragte Stimme, wenn es darum geht, den Einkauf strategisch und effizient zu positionieren.



 www.bme.de/verhandlung-global

www.bme.de/social



VERANSTALTUNGSTERMIN

04. – 05.05.2026 | ONLINE




Tag 1: 09.00 – 16.00 Uhr
Tag 2: 09.00 – 15.00 Uhr

Die Pausenzeiten werden individuell zwischen den Teilnehmenden und dem fachlichen Leiter festgelegt.

SPRECHEN SIE UNS AN

Für inhaltliche Fragen

Daniela Schulz

 06196 5828-243

 daniela.schulz@bme.de



Für Anmeldungen


Marlis Hennek

 06196 5828-210

 marlis.hennek@bme.de



Tina Nikolov

 06196 5828-256

 tina.nikolov@bme.de



JETZT ANMELDEN!



Schnell sein lohnt sich:
Buchen Sie bis zum 15. März 2026 und sichern Sie sich 150,- € Frühbucherrabatt!

ANMELDUNG

+49 6196 5828-210

+49 6196 5828-299

@ anmeldung@bme-akademie.de

www.bme.de/verhandlung-global

Die Masterclass „Zwischen Krisen und Kosten: Globale Verhandlungsstrategien“ sollten Sie nicht verpassen, wenn Sie:

- ▶ Verkaufstricks und Manipulationen durchschauen und sich mit wirksamen Schutzmechanismen wappnen möchten.
- ▶ die Denkweisen und Strategien von herausfordernden Gesprächspartner:innen verstehen und für Ihren Verhandlungserfolg nutzen wollen.
- ▶ Individuelle Verhandlungsstrategien entwickeln möchten, um gezielt und erfolgreich auf verschiedene Persönlichkeitstypen am Verhandlungstisch einzugehen.

Ja, ich möchte an der Masterclass „Zwischen Krisen und Kosten: Globale Verhandlungsstrategien“ teilnehmen:

04. – 05.05.2026 | ONLINE

☎ 382610504



Teilnehmer

Name	<input type="text"/>	Vorname	<input type="text"/>
Position	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Telefon	<input type="text"/>	E-Mail	<input type="text"/>
Firma	<input type="text"/>		
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>
Datum/Unterschrift	<input type="text"/>		

Abweichende Rechnungsanschrift

Firma	<input type="text"/>	Abteilung	<input type="text"/>
Straße	<input type="text"/>	PLZ/Ort	<input type="text"/>

MCL-VGE

Teilnahmegebühr: Frühbucherrabatt von 150,- € bis zum 15. März 2026: 1.445,- € statt 1.595,- € zzgl. MwSt.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Ergebnisse aus den Vorträgen als Online-Tagungsunterlagen (soweit freigegeben). 20 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung der gleichen Veranstaltung zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. **Rabatte sind nicht kombinierbar!**

Anmeldebestätigung: Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung per E-Mail. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Geben Sie bei Online-Veranstaltungen für den weiteren Schriftverkehr bitte unbedingt die E-Mail-Adresse des Teilnehmers an. Die Zugangsdaten zum Online-Training gehen Ihnen kurz vor Veranstaltung per E-Mail zu.

Änderungsvorbehalte: Die BME Akademie ist berechtigt, notwendige organisatorische, inhaltliche und methodische Änderungen der Veranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Nutzen für die Teilnehmer nicht wesentlich ändern. Das beinhaltet auch, die Veranstaltung digital durchzuführen. Darüber hinaus ist die BME Akademie befugt, die vorgesehenen Referenten im Falle von Krankheit, Unfall oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen durch Referenten mit gleicher Qualifikation zu ersetzen, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden.

Rücktritt/Stornierung: Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine Bearbeitungsgebühr von 15 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn eine Ersatzperson gestellt wird.

Datenschutz: Informationen, wie wir mit Ihren personenbezogenen Daten umgehen, erhalten Sie unter www.bme.de/datenschutz.

AGB: Es gelten die Allgemeinen Geschäftsbedingungen der BME Akademie, zu finden unter www.bme.de/agb.

Änderungen vorbehalten!

Bildquelle: istock.com/courtneyk

Zur besseren Lesbarkeit wird in diesem Text die männliche Form (generisches Maskulinum) verwendet. Die genannten Personenbezeichnungen gelten dabei für alle Geschlechter.