



ZURÜCK IN DIE OFFENSIVE: EINSPARUNGEN DURCH AKTIVE VERHANDLUNG



POTENZIALE IDENTIFIZIEREN UND IN VERHANDLUNGEN UMSETZEN

Einkäufer stehen heute vor der Herausforderung, nach Jahren der Verknappung und Lieferengpässe wieder selbstbewusst in Preisverhandlungen einzusteigen. Doch viele Einkaufsteams haben sich an hohe Preisforderungen der Lieferanten gewöhnt und geben oft zu früh auf – dabei sind die Rohstoffpreise vielfach längst wieder auf Vorkrisenniveau. Ziel dieses Seminars ist es, Werkzeuge und Methoden kennenzulernen, um Einspar- und Verhandlungspotenziale zu identifizieren und sie dann professionell in Verhandlungen umzusetzen, um so bessere Preise und Konditionen zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die regelmäßig mit Lieferanten verhandeln und ihre Analyse- sowie Verhandlungsfähigkeiten gezielt weiterentwickeln wollen – insbesondere nach einer Phase, in der der Einkauf eher in der Defensive war

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, interaktive Elemente, Praxisübungen in Form von Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



www.bme.de/ver-akt

SEMINARINHALTE

Block 1: Potenzialanalyse und -vorbereitung

Kontext und Marktüberblick

- › Warum es sich gerade JETZT lohnt Potenziale zu heben: aktuelle Entwicklungen in den Beschaffungsmärkten

Potenzialanalyse – Wo stecken Einsparungen?

- › Kategorien von Einsparpotenzialen:
 - Preis (direkt verhandelbar)
 - Spezifikationen
 - Mengen/Bündelungen
 - Prozesskosten
 - Zahlungsziele/Konditionen
- › Kostenstrukturen und Pricing-Taktiken der Lieferanten verstehen

Priorisierung und Machbarkeit

- › ABC-Analyse: Welche Hebel lohnen sich?
- › Einsparpotenzial vs. Umsetzungsrisiko
- › Arbeiten mit der Potenzial-Matrix

Umsetzungsstrategie entwickeln

- › Ziele definieren (SMART)
- › Lieferantenstrategie
- › Machtposition analysieren
- › Vom Reagieren zum Agieren: Umgang mit Preiserhöhungen

Block 2: Umsetzung in Verhandlungen

Vom Potenzial zur Forderung

- › Gesprächsziele definieren
- › Klare Forderungen statt Bitten
- › Argumentationslogik aufbauen

Verhandlungsmacht systematisch aufbauen

- › Die eigene Machtposition verstehen und etablieren
- › Optionen und BATNA

Gesprächsführung in Preisverhandlungen

- › Auftritt und Wirkung (auch online)
- › Sprachmuster für Forderungen
- › Lieferanten-Taktiken erkennen, Umgang mit Einwänden und Vorwänden
- › Distributiv agierende Verhandlungspartner

22. – 23.04.2026 01.10.2026	ONLINE STUTTGART	382630414 352610003	zzgl. MwSt. 895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr