



EINKAUFsverhandlungen mit KI

WIE SIE MIT COPILOT, ChatGPT UND CO. IHRE VERHANDLUNGSSTRATEGIE, ARGUMENTATION UND ERGEBNISSE GEZIELT VERBESSERN

Generative Künstliche Intelligenz (KI) wie ChatGPT, Claude Sonnet, Perplexity und andere Tools revolutioniert Ihre Einkaufsverhandlungen! In diesem Intensivseminar erfahren Sie, wie KI Ihnen sofort messbare Einsparungen bringt und Ihre Verhandlungsposition dramatisch stärkt. Am Ende des Seminars haben Sie alles, was Sie für den erfolgreichen Start mit KI im Einkauf brauchen – und können Ihr Wissen bereits gewinnbringend in der nächsten Verhandlung einsetzen. Der Vertrieb setzt KI-Unterstützung heute schon verstärkt ein. Mit diesem Training sind Sie mehr als einen Schritt voraus.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die KI als Wettbewerbsvorteil nutzen und sofort messbare Einsparungen erzielen wollen

METHODIK: Intensiver Erfahrungsaustausch, zahlreiche Praxisübungen am PC, Experimente mit verschiedenen KI-Tools und CustomGPTs

Bitte eigenen Laptop mitbringen!

SEMINARLEITUNG: Dr. Agnes Kunkel



www.bme.de/ver-gpt

SEMINARINHALTE

Live-Demo: Verhandeln mit und gegen die „Maschine“

- › Live-Verhandlung mit ChatGPT: Ohne Netz und doppelten Boden
- › KI pariert Argumente, macht Gegenangebote und setzt aktiv Verhandlungstaktiken ein!

KI-Revolution im Einkauf verstehen

- › Entwicklung und Trends im Bereich KI
- › Vorstellung verschiedener KI-Tools und Plattformen: ChatGPT, Google Gemini, Claude Sonnet, Perplexity und weitere

Sofortige Einsparungen mit KI-Verhandlungsstrategien

- › Die transformative Wirkung von KI auf Einkaufsverhandlungen: Jeder kann jetzt wie ein Verhandlungsexperte agieren!
- › Personalisierung von Verhandlungsstrategien und Taktiken bezogen auf Lieferanten und Außendienstmitarbeiter
- › Der „KI-Berater“ in Echtzeit: Sofortige Fakten-Checks und Argumentationshilfen

Verhandlungsvorbereitung mit KI-Power

- › Lieferantenhistorie mit KI-Unterstützung analysieren
- › Tiefgreifende Markt- und Kostenstrukturanalysen für maximale Preistransparenz
- › Szenario-Analysen

Ihr KI-Verhandlungs-Coach: Argumente, die überzeugen

- › Vorhersage potenzieller Gegenargumente und Entwicklung von Strategien
- › Entwicklung von optimierten Kommunikations- und Verhandlungsstrategien

Der KI-Verhandlungskoffer: Premium-Prompts für Einkaufs-Champions

- › Exklusiver Zugang zu einem umfangreichen Prompt-Katalog für verschiedene Verhandlungssituationen
- › Direkt einsetzbare, praxiserprobte Prompts für sofortige Einsparungen
- › Individuelle Anpassung der Prompts an Ihre spezifischen Verhandlungssituationen

KI in Ihrer Einkaufsabteilung: Sofort-Start-Guide

- › Ist-/Sollanalyse im eigenen Unternehmen
- › Erste Schritte zur erfolgreichen Umsetzung in der Einkaufsabteilung

Verantwortungsvoller KI-Einsatz im Geschäftsalltag

- › Verantwortungsvoller Umgang mit KI-generierten Empfehlungen
- › Ethische Überlegungen und Datenschutz
- › KI als strategischer Partner in zukünftigen Einkaufsverhandlungen



Unterstützt den Kompetenznachweis gemäß Art. 4 EU-KI-VO



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

			zzgl. MwSt.	
05. – 06.11.2026	HAMBURG	352611005	1.595,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
17. – 18.03.2027	MÜNCHEN	352703019	1.595,-	
30.06. – 01.07.2027	ONLINE	382730637	1.595,-	
20. – 21.10.2027	FRANKFURT	352710019	1.595,-	
15. – 16.12.2027	ONLINE	382731212	1.595,-	