



BIG DEALS IM EINKAUF – HIGH-IMPACT-VERHANDLUNGEN SOUVERÄN FÜHREN

STEIGERN SIE IHRE VERHANDLUNGSPERFORMANCE!

Sie führen wichtige und schwierige Verhandlungen, z.B. mit A-Lieferanten und Key Accounts, verantworten sog. „Big Deals“, also große Einkaufsvolumina, wichtige Aufträge bzw. komplexe Verhandlungsprojekte. Sie haben bereits Erfahrung im Verhandeln und kennen die grundsätzlichen Prinzipien und Verhandlungstaktiken. Dennoch gibt es immer wieder schwierige Situationen, in denen Sie an Ihre Grenzen stoßen. Sie suchen nun nach neuen Wegen, wichtige und komplexe Verhandlungen zu beherrschen und mit außergewöhnlichen Situationen umzugehen? Dann sind Sie in diesem Seminar richtig. Hier geht es um die Verfeinerung und Erprobung Ihres eigenen Verhandlungsstils, um letztendlich bessere Verhandlungsergebnisse zu erzielen.

ZIELGRUPPE: Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits Verhandlungserfahrung haben und im Rahmen ihrer Aufgaben mit großen und/oder wichtigen Verhandlungen konfrontiert sind.

METHODIK: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus Ihrer Praxis und Training durch Rollenübungen, Videofeedback (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Daniel Dominghaus



www.bme.de/ver-big

SEMINARINHALTE

Verhandeln up to date

- › Der Verhandlungsablauf und die passende Technik
- › Flexibel von „hart“ bis Win-Win
- › Die Harvard-Technik
- › Ergebnisorientierte „harte“ Verhandlungsstile
- › Situative Anwendung verschiedener Techniken und Taktiken

Strategische Vorbereitung

- › Strategische und taktische Überlegungen im Vorfeld der Verhandlung
- › Verschiedene Szenarien antizipieren
- › Interne Abstimmung
- › Die Vorbereitung optimieren
- › Die EVEREST-Methode

Verhandlungen leiten und managen

- › Komplexe Verhandlungen über einen längeren Zeitraum managen
- › Prozess über mehrere Verhandlungsrunden ergebnisorientiert steuern
- › Verhandlungen über mehrere Standorte und mit internationalen Lieferanten managen
- › Verhandlungsteams zusammenstellen und analysieren
- › Das Verhandlungsteam zum Erfolg führen

Professionelle Verhandlungsführung

- › Die Rolle des Verhandlungsführers übernehmen
- › Souveränes und selbstsicheres Auftreten
- › Charisma: Mythos oder Handwerk?
- › Gesprächsführung
- › Mit hohen Leitungsebenen souverän verhandeln

Raus aufs Spielfeld: Verhandlungen gewinnt man auf dem Platz

- › Schwierige Typen und herausfordernde Situationen meistern
- › Taktische Manöver und ihre Abwehr
- › Harte Verhandlungstechniken beherrschen und kontern
- › Die Sichtweise der Gegenseite verstehen
- › Gegnerische Verhandlungspositionen analysieren
- › Die Machtbalance beeinflussen

Menschen lesen, verstehen und für sich gewinnen

- › Die eigene Persönlichkeit kennen und nutzen
- › Die Gegenseite beobachten und einschätzen
- › Psychologisch überzeugen – Argumente gehirngerecht vermitteln
- › Mit wem verhandle ich wie?
- › Rapport-Technik für ein positives Verhandlungsklima
- › Beziehungsmanagement
- › „Zuckerbrot und Peitsche“ richtig dosieren und anwenden

Wie Menschen ticken

- › Was man von NLP, Hypnose und Transaktionsanalyse lernen kann
- › Mentale Einstellung: Mind-Set
- › Suggestionen platzieren
- › Reframing
- › Meta-Ebene
- › Kritisches Eltern-Ich und Trotziges Kind
- › Neueste Erkenntnisse der Gehirnforschung nutzen



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



28. – 29.09.2026
28. – 29.04.2027
20. – 21.09.2027



FRANKFURT
HANNOVER
WIESBADEN



352609025
352704031
352709013



1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

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



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de