



PERSÖNLICHE POTENZIALE IN EINKAUF- VERHANDLUNGEN ERKENNEN UND NUTZEN

Sie erfahren mehr über Ihre individuellen Kompetenzen und persönlichen Wirkungsmittel. Sie erkennen aber auch die Strukturen Ihrer Verhandlungspartner. Damit verfügen Sie in Verhandlungen über zusätzliche Chancen. Praktische Beispiele und Übungen, auf Wunsch auch mit Videoauswertung, liefern Ihnen Ansatzpunkte, Ihre Verhandlungsergebnisse zu optimieren. So können Sie Ihre Einkaufsziele auch in Verhandlungen mit geschulten Verkäufern wirksamer durchsetzen.

ZIELGRUPPE: Nachwuchskräfte im Einkauf, Quereinsteiger und Einkäufer, die ihre Verhandlungsführung optimieren möchten

METHODIK: Impulsreferate, Trainerstatements, Diskussion, Fallstudien, Video-Fallstudie, Verhandlungsübungen als Rollenspiele sowie Gruppenarbeiten
STRUCTOGRAM® – unter Anleitung eines lizenzierten STRUCTOGRAM®-Trainers lernen Sie, die eigene Verhaltensstruktur sowie die der anderen zu erkennen und richtig zu interpretieren.

SEMINARLEITUNG: Matthias Walz



www.bme.de/ver-ek1

SEMINARINHALTE

Einkaufsverhandlungen

- › Was macht mich im Einkauf erfolgreich?
- › Interessensphären treffen sich
- › Sache und Person

Verhandlungserfolg und Persönlichkeit

- › Persönliche Stärken erkennen und nutzen
- › Ermitteln der individuellen STRUCTOGRAMME®
- › Strukturen der Verhandlungspartner erkennen

Entwickeln einer personenbezogenen Strategie

- › Optimalen Zugang zu Verhandlungspartnern finden
- › Partnerzentriertes Vorgehen in Verhandlungen
- › Verhandlungsübungen

Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten

- › Zielfindung – Erfolgseinschätzung
- › Informationsbeschaffung/Quellen
- › Taktiken des Verkaufs einschätzen
- › Ansatz nach Harvard-Konzept
- › Mind Maps als Verhandlungsleitfaden
- › Übung: Verhandlungsstrategie

Optimale Verhandlungsführung

- › Positives Klima schaffen, Beziehung aufbauen
- › Sprache und Körpersprache
- › Wer fragt, der führt – Fragetechniken einsetzen
- › Gegenstrategien zur Fragetechnik
- › Aktives Zuhören
- › Verhandlungsübungen (auf Wunsch mit Video-Feedback)

Nutzenargumentation

- › Wertschöpfungsallianzen bilden
- › Was gewinnt der Lieferant?
- › Attraktionen schaffen
- › Betriebswirtschaftliche Argumente einsetzen – Nutzen rechenbar machen
- › Übung: Wie würden Sie antworten?

Einwandbehandlung

- › Was meint die andere Seite wirklich?
- › 5-Stufen-Methode
- › Übungen

Verhandlungsergebnisse sichern

- › Klassisches Protokoll
- › Simultanprotokoll



- + Sie ermitteln anhand eines individuellen STRUCTOGRAM® Ihre persönlichen Stärken, die Ihnen als Orientierung bei Gesprächen und Verhandlungen von großem Nutzen sein werden!
- + Sie lernen, wie Sie sich auf Einkaufsverhandlungen strukturiert vorbereiten und eine Verhandlung optimal führen können!
- + Sie gewinnen in der Gruppe durch Übungen mehr Verhandlungssicherheit!



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



28. – 29.10.2026
22. – 23.06.2027
10. – 11.11.2027



STUTTGART
HAMBURG
MAINZ



352610037
352706028
352711017



1.595,-
1.595,-
1.595,-



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