



HOL DIR DEN DEAL – VERHANDELN OHNE KOMPROMISSE

NEUE VERHANDLUNGSMACHT. KLARE GRENZEN. BESSERE EINKAUFSERGEBNISSE.

Einkäufer treffen immer häufiger auf dominante Lieferanten, überzogene Forderungen und monopolartige Abhängigkeiten. Wer in solchen Situationen vorschnell nach einem Kompromiss sucht, verschenkt Verhandlungsspielraum. Hier lernen Sie, Ihre Verhandlungsmacht gezielt aufzubauen, klare Grenzen zu setzen und harte Taktiken kontrolliert einzusetzen. Anhand realistischer Einkaufscases entwickeln Sie konkrete Hebel für Verhandlungen mit übermächtigen und monopolartigen Lieferanten. Nach diesem Seminar können Sie Ihre Verhandlungsposition fundierter analysieren, belastbare Alternativen aufbauen und Ihre Ziel- und Abbruchgrenzen klarer definieren. Sie erkennen harte oder manipulative Taktiken früher, reagieren darauf kontrollierter und setzen geeignete Gegenmaßnahmen ein. Darüber hinaus können Sie Sprache, Schweigen, Framing und nonverbales Verhalten bewusster einsetzen, um den Verlauf einer Verhandlung aktiv zu steuern.

ZIELGRUPPE: Strategische Einkäufer, Category Manager, Procurement Manager, Einkaufsleitung und Verantwortliche

METHODIK: In diesem Seminar wechseln sich Theorie und Praxisübungen ab. Darüber hinaus verbindet ein durchgängiger Master-Case die beiden Seminartage.

SEMINARLEITUNG: Bernd Sehnert



www.bme.de/ver-mac

SEMINARINHALTE

Verhandlungen neu denken

- › Verhandlung als konsequente Interessendurchsetzung
- › Kooperation, Kompromiss oder Konfrontation: Was passt wann?
- › Hart in der Sache, kontrolliert im Auftreten

Die Machtarchitektur einer Verhandlung

- › Formale, informelle und psychologische Macht
- › Machtasymmetrien erkennen und richtig einordnen
- › Abhängigkeiten und Entscheidungszwänge der Gegenseite finden

BATNA, Zielkorridor und Abbruchgrenze

- › BATNA als Quelle der Verhandlungsmacht
- › Alternativen aktiv entwickeln und belastbar machen
- › Das persönliche Verhandlungs-Machtblatt

Informationshoheit und strategische Vorbereitung

- › Person, Unternehmen und Markt analysieren
- › Die Interessen, Alternativen und Druckpunkte der Gegenseite einschätzen
- › KI-gestütztes-Business-Profiling: Chancen, Grenzen und Verifizierung

Mentale Stärke und emotionale Flexibilität

- › Eigene Trigger und automatische Reaktionsmuster erkennen
- › Reframing, taktisches Atmen und Zustandssteuerung
- › Dominant auftreten, ohne laut und persönlich zu werden

Die Macht des Nein und konsequente Grenzsetzung

- › Warum ein Nein die Verhandlung eröffnen kann
- › „Take-it-or-leave-it“: Voraussetzungen, Timing und Risiken
- › Drohung, Konsequenz und Bluff unterscheiden

Harte Verhandlungstaktiken einsetzen und kontern

- › Extremanker und Gegenanker
- › Nibbling, Bracketing und strategischer Rückzug
- › Eskalationsleiter und kontrollierter Verhandlungsabbruch

Verhandlungsrhetorik und nonverbale Führung

- › High Talk, Basic Talk und Move Talk verstehen
- › Framing, Labeling und strategische Ambiguität
- › Stimme, Tempo, Blickkontakt, Haltung und Raumwirkung

Mit übermächtigen, monopolartigen und irrationalen Lieferanten verhandeln

- › Macht ist selten absolut: Verdeckte Abhängigkeiten finden
- › Cost Breakdown, Marktinformation und Nachfragebündelung
- › Win-No-Lose statt reflexhaftem Win-Win

Abschlussimulation: „Hol dir den Deal“



- + Sicherheit in Verhandlungen mit „Mächtigen“.
- + Weniger reflexhafte Zugeständnisse, mehr Kontrolle über den Prozess und bessere Ergebnisse für Ihren Einkauf.
- + Aus diesem Seminar nehmen Sie mit:
 - ein einseitiges Verhandlungs-Machtblatt
 - ein BATNA- und Zielkorridor-Canvas
 - einen Lieferanten-Profilingbogen
- + 30-Tage-Plan für eine reale Verhandlung



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

			zzgl. MwSt.	
03. – 04.12.2026	FRANKFURT	352612004	1.595,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
08. – 09.04.2027	HAMBURG	352704012	1.595,-	
15. – 16.11.2027	FRANKFURT	352711021	1.595,-	