



IN EINKAUF UND LOGISTIK BESSER VERHANDELN

In diesem Online-Seminar identifizieren Sie Ihre persönlichen Stärken für einen selbstbewussten und zugleich authentischen Auftritt in Einkaufs- und Logistikverhandlungen. Sie erfahren, was zur inhaltlich und taktisch angemessenen Verhandlungsvorbereitung gehört, und lernen Strategien und entsprechende Taktiken kennen, die Ihnen helfen, in Verhandlungen fordernd zu agieren. Sie kennen die Spannweite von realistischen Forderungen und Abbruchpunkt und erarbeiten Lösungen für Fallbeispiele aus der Einkaufs- und Logistikpraxis. Sie können live mit dem Referenten und der Gruppe Themen- und Fragestellungen oder Gedanken erarbeiten und diskutieren und entwickeln so Ihre Verhandlungskompetenz weiter.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus Einkauf und Logistik, die ihre Methoden der Verhandlungsführung aufbauen oder entwickeln möchten

METHODIK: Vortrag, Präsentation, Diskussion und aktiver Austausch, aktive Übungen

SEMINARLEITUNG: Benedikt Elles



www.bme.de/ver-el1

SEMINARINHALTE

Zum Einstieg

- › Verhandlungsvideo
- › Herausarbeiten erster relevanter Ansätze für Verhandlungen in Einkauf und Logistik

Verhandlungsstil-Analyse

- › Eigenanalyse
- › Vor- und Nachteile des persönlichen Stils und Hinweise zur Verbesserung des persönlichen Verhandlungsstils

Verhandlungsstil und Persönlichkeit

- › DISG®-Konzept
- › Schlüssel für erfolgreiche Kommunikation im Verhandlungsprozess
- › Erläuterung des Modells

Einkaufsstrategie und Verhandlungsstrategie

- › Was macht den Unterschied, welche Bedeutung hat dies für die Verhandlungsführung in Einkauf und Logistik?

Verhandlungsmacht und -strategie

- › Vom Verhandlungsziel zur zielorientierten Verhandlungsstrategie
- › Chancen und Grenzen des „Win-Win Ansatzes“

Phasen und Vorbereitung zum sachgerechten Verhandeln

- › Was hilft zu welchem Zeitpunkt, um gut vorbereitet zu sein?
- › „BATNA“ – Kennen eines angemessenen Abbruchpunktes

Verhandelbare Elemente

- › Zielspezifisch sinnvolle Zusatzvereinbarungen neben Preisen, Zahlungs- und Lieferkonditionen

Preise verhandeln

- › Raus aus der Preisfalle

Fragetechnik und aktives Zuhören

- › Behalten oder Erlangen der Verhandlungsführung durch gekonnte Fragetechniken und aktives Zuhören

Manipulationsversuche

- › Manipulationsversuche der Industriepartner erkennen und angemessen reagieren

Verhandlungssackgassen

- › Wie erkennen und wie Beweglichkeit herstellen?

Feedback und Seminarende



Übungen und Fallbeispiele

- + Während des gesamten Seminarverlaufs werden Fallbeispiele aus der Teilnehmerpraxis besprochen und situationsgerecht kurze Übungssequenzen eingesteuert.
- + Reflexion zum Praxistransfer – wie können die gewonnenen Erkenntnisse und Erfahrungen in die Verhandlungspraxis des Einkaufs/der Logistik übertragen werden?



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



30.11. – 01.12.2026
17. – 18.06.2027
19. – 20.10.2027



ONLINE
ONLINE
ONLINE



382631125
382730624
382731020



1.595,-
1.595,-
1.595,-



ONLINE:
1. – 2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de