



PROFILING IM EINKAUF: WARUM MANCHE VERHANDLER IMMER GEWINNEN



SITUATIONEN DURCHSCHAUEN, MENSCHEN EINSCHÄTZEN UND VERHANDLUNGEN STRATEGISCH STEUERN

Warum erzielen manche Einkäufer selbst in schwierigen Situationen konstant bessere Ergebnisse? Nicht, weil sie härter verhandeln. Sondern weil sie präziser einschätzen – die Situation und den Menschen auf der anderen Seite des Tisches. In komplexen Einkaufsverhandlungen entscheiden nicht nur Preise, Kennzahlen oder Vertragsklauseln. Entscheidend sind Motive, Risikowahrnehmung, Statusdynamik und nonverbale Signale. Wer diese Faktoren erkennt, gewinnt strategische Kontrolle. Dieses Seminar vermittelt Ihnen praxisnah, wie Sie Verhandlungssituationen systematisch analysieren, Gesprächspartner treffsicher einschätzen und dabei KI als wertvolle Unterstützung in der Vorbereitung einsetzen. Sie lernen, Machtstrukturen zu erkennen, Verhaltensmuster zu lesen und Ihre Strategie situativ anzupassen – für mehr Durchsetzungskraft und bessere Ergebnisse im Einkauf.

ZIELGRUPPE: Dieses Seminar richtet sich an strategische Einkäufer, Lead Buyer und Einkaufsleiter, die ihre Verhandlungsführung auf ein neues Niveau heben möchten – weg von rein technischer Argumentation, hin zu psychologischer Präzision.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible



www.bme.de/ver-pfe

5

Verhandlungs-
führung

SEMINARINHALTE

Verhandlungsdiagnostik: Situationen richtig lesen

- › Warum Situationsanalyse über Verhandlungserfolg entscheidet
- › Die strategische Ausgangslage realistisch bewerten
- › Machtpositionen realistisch einschätzen – jenseits von Auftreten und Inszenierung
- › Interessen, Zwänge und Verhandlungsspielräume des Gegenübers analysieren
- › Eskalationspotenziale frühzeitig erkennen

Macht, Status und Dominanz in Verhandlungen

- › Statusdynamiken gezielt steuern
- › Dominanzverhalten professionell einordnen
- › Psychologische Machtmechanismen verstehen
- › Die eigene Wirkung gezielt einsetzen
- › Souverän mit Druck und Machtdemonstrationen umgehen

Profiling: Den Menschen am Tisch verstehen

- › Grundlagen psychologischer Verhaltensmuster
- › Persönlichkeitsprofile im Business-Kontext erkennen
- › Entscheidungslogiken unterschiedlicher Persönlichkeitstypen
- › Kommunikationspräferenzen identifizieren
- › Risiko- und Konfliktverhalten einschätzen
- › Körpersprache professionell interpretieren
- › Entwicklung konkreter Profiling-Dossiers – unterstützt durch den gezielten Einsatz von KI

Kognitive Verzerrungen und emotionale Trigger

- › Wie Entscheidungen tatsächlich entstehen
- › Typische Denkfehler in Verhandlungen
- › Emotionale Trigger erkennen und nutzen
- › Wahrnehmungsverzerrungen des Gegenübers identifizieren

Profiling für strategische Verhandlungen nutzen

- › Verhandlungsstrategien individuell anpassen
- › Argumentation und Gesprächsführung personalisieren
- › Tempo und Druck situativ steuern
- › Einwände antizipieren
- › Widerstände gezielt auflösen



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

			zzgl. MwSt.	
23. – 24.11.2026	FRANKFURT	352611039	1.595,-	PRÄSENZ/ONLINE: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
11. – 12.03.2027	ONLINE	382730313	1.595,-	
23. – 24.06.2027	STUTT GART	352706030	1.595,-	
27. – 28.09.2027	DÜSSELDORF	352709017	1.595,-	