



SICHERER VERHANDELN – TEIL 2

Sie sollen nach dem Seminar Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Sie perfektionieren Ihre Verhandlungsfähigkeiten. Bei diesem Training wird das Wissen um die faire Verhandlung vertieft und das Können intensiviert.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Dieses Seminar baut auf den Inhalten des Seminars „Sicherer verhandeln – Teil 1“ auf. Der Besuch des ersten Teils wird daher vor Besuch von Teil 2 empfohlen.

METHODIK: Gruppenarbeiten, Fallstudien, Rollenspiele (auf Wunsch mit Videoanalyse)

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



www.bme.de/ver-sv2

SEMINARINHALTE

Die Win-Win-Methode im Einkauf

- › Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- › Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Win-Win-Methode zu praktizieren?
- › Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?
- › Das Harvard-Konzept als wichtige Verhandlungsphilosophie

Voraussetzungen für die Win-Win-Methode

- › Optionen erarbeiten
- › Anreize für den Lieferanten finden
- › Vorbereiten des Prozesses
- › Eine Arena definieren
- › Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- › Vertrauen aufbauen
- › Flexibilität zeigen

Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- › Das Phasenmodell einer Verhandlung
- › Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- › Umgang mit der Preisverteidigung des Lieferanten
- › Verhandeln mit Monopolisten

Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- › Die Motivation eines Lieferanten
- › Verhandlungstechniken: argumentieren, analysieren, vorschlagen, vereinbaren, intervenieren

Die Fertigkeiten im Einkauf trainieren

- › Vorbereiten
- › Präzisierungstechnik
- › Zusammenfassen
- › Interventionstechniken
- › Vorschlagen
- › Geben und nehmen
- › Präzise fordern
- › Argumentieren
- › Sicher vereinbaren
- › Die Eigenanalyse als Methodik der Selbstreflexion

Stress in Verhandlungen vermeiden

- › Die richtige Vorbereitung
- › Die mentale Fitness für Verhandlungen
- › Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- › Das Selbstcoaching

Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- › Nachgeben oder verhandeln?
- › Wie gewinnen beide auch in einer verfahrenen Situation?
- › Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- › Techniken für Sackgassen-Situationen



- + Sie erfahren, welchen Nutzen Ihnen die Win-Win-Methode bringt.
- + Sie können auch in schwierigen Situationen souverän verhandeln.
- + Sie beherrschen Verhandlungstechniken, um eine Verhandlung zu steuern.
- + Sie setzen Ihre Ziele partnerschaftlich durch.
- + Sie können mit Verkaufstricks sicher umgehen.
- + Sie können Verhandlungen ergebnisorientiert führen.



Sie sparen 300,- €!

Buchen Sie diesen Kurs gemeinsam mit dem Seminar „Sicherer verhandeln – Teil 1“ (Seite 114) zu unserem Paketpreis.



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



01. – 02.12.2026
09. – 10.03.2027
01. – 02.06.2027
06. – 07.09.2027
30.11. – 01.12.2027

DÜSSELDORF
STUTTGART
KÖLN
ONLINE
HANNOVER



352612002
352703009
352706001
382730906
352711039

1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-
1.595,-

PRÄSENZ/ONLINE:

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