



VERHANDELN MIT SYSTEM: METHODE STATT BAUCHGEFÜHL

VERHANDLUNGSMANAGEMENT AUF EINE NEUE EBENE BRINGEN – HOHE WERTBEITRÄGE GEZIELT REALISIEREN

Verhandelt wird immer und überall – vor allem im Einkauf! Verhandlungen beschränken sich aber leider allzu oft auf ein begrenztes Spektrum bekannter Hebel. Ebenso bleiben Analyse und gezielte Vorbereitung immer wieder auf der Strecke. Riesige Potenziale für Wertbeiträge des Einkaufs gehen so verloren ... das muss nicht sein!

Die STRIKE-Methodik steht für eine innovative ganzheitliche Lösung, die Ihnen die Werkzeuge an die Hand gibt, das Potenzial möglicher Wertbeiträge systematisch, zielgerichtet und mit ganz neuen Erfolgschancen auszuschöpfen. Dabei geht STRIKE über das reine Verhandlungsmanagement hinaus und berücksichtigt auch andere relevante Aspekte der Zusammenarbeit mit Lieferanten im Gesamtprozess (S2P).

Die Methodik kann sowohl im indirekten als auch im direkten Einkauf angewandt werden und bietet durch ihren modularen Ansatz eine hohe Flexibilität. Zusätzlich zur Methodik lernen Sie hier bereits eine Reihe von starken Hebeln und Instrumenten kennen, die Ihre Verhandlungsoptionen nachhaltig mit Leben und neuen Impulsen füllen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus Einkauf und Category Management, die regelmäßig mit Verhandlungen, Dienstleistern sowie der Planung und Umsetzung von Wertbeiträgen befasst sind und ihre Gestaltungsmöglichkeiten entscheidend weiterentwickeln wollen

METHODIK: Fachvortrag, Praxisbeispiele, Workshop-Ideation und Positionsbestimmung, Übung, Diskussion

SEMINARLEITUNG: Olaf Kugeler



www.bme.de/ver-sti

SEMINARINHALTE

Unschlagbar Verhandeln – mit System: STRIKE

- Was ist STRIKE und welche Logik liegt der Lösung zugrunde?
- Welche Phasen gehören zur Lösung und was passiert in den jeweiligen Schritten?
- Themen, die STRIKE im Verhandlungsprozess systematisch adressiert
- Modular und hoch flexibel: Nutzung der Lösung nach individuellem Bedarf

Elemente der Lösung und Ihr Nutzen für den Einkauf

- Themenfelder: Welche Themen sind relevant und wie kann ich diese strukturiert in meinen Verhandlungsprozess einbinden?
- Quellen: Aus welchen Quellen kann ich Informationen beziehen und wie gehe ich das systematisch an?
- Forderungen und Ziele unterscheiden: differenzierter Blick auf Vertriebsziele und die wahren Ziele dahinter
- Qualitätskriterien Angebote: Was macht ein gutes Angebot aus und wie kann ich diese Kriterien im Verhandlungsprozess für mein Unternehmen nutzen?
- Die Verhandlungs-Matrix: Themen, Hebel und Verhandlungsstrategie systematisch zusammenbringen
- Die Hebel-Matrix: mächtiges Werkzeug für den gezielten Aufbau einer passenden und vielseitigen Verhandlungsstrategie
- Das Verhandlungs-Playbook: Überleitung in einen starken Leitfaden mit Choreografie, Szenarien und Hebeln

Den Vertrieb viel besser verstehen – Fallen und Nebelkerzen wirksam begegnen

- 20 Fallen und Nebelkerzen, mit denen der Vertrieb dem Einkauf das Leben schwer machen kann
- Impulse und Wege, wie der Einkauf diese erkennen und wirksam neutralisieren kann
- Die Verhandlungs-Arena bewusst machen: Wo stehe ich und wo steht der Lieferant?
- Systematische Positionsbestimmung im Vorfeld von Verhandlungen

Verhandlungsmanagement prozessorientiert denken und gestalten

- Den Blick weiten: der Verhandlungstag ist nur die „Spitze des Eisbergs“
- Überblick zu den vielen wichtigen „Touchpoints“ als wert-haltige Gestaltungspunkte im Gesamtprozess (S2P)
- Wertbeiträge wirklich systematisch sichern: „Leakage“-Effekte gezielt vermeiden, Wertbeiträge innovativ kanalisieren (Smart Savings Allocation)
- Bonus: 15 Power-Hebel im Einkauf, die schnell und wirksam Wertbeiträge generieren



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



16.10.2026
14.04.2027
13.09.2027

ONLINE
ONLINE
ONLINE



382631015
382730409
382730913

895,-
895,-
895,-

ONLINE:
09.00 – 17.00 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299



anmeldung@bme-akademie.de



www.bme-akademie.de