



VERHANDLUNGSTECHNIK UND GESPRÄCHSFÜHRUNG FÜR FRAUEN IM EINKAUF

DURCHSETZEN UND ERFOLGREICH SEIN!

Als Einkäuferin sehen Sie sich oft mit Verhandlungssituationen und (meist) männlichen Verhandlungs- und Gesprächspartnern konfrontiert. Sie lernen, Verhandlungen professionell vorzubereiten und Strategien und Taktiken zu erarbeiten. Sie erfahren, wie Sie souverän auf unerwartete Situationen und auf Angriffe gelassen reagieren können. Sie lernen, wo die Unterschiede in der Kommunikation/Verhandlung zwischen Männern und Frauen liegen. Sie nutzen Ihre Stärken gezielt und behaupten sich als Frau, ohne sich zu verbiegen. In praxisorientierten Rollenspielen erkennen Sie, wo Ihre Stärken liegen und wie Sie an Ihrem Auftreten feilen können. Dies sind wichtige berufliche Schlüsselqualifikationen.

Im Seminar haben Sie die Gelegenheit mit anderen Power-Frauen aus der Einkaufswelt zu netzwerken und sich Best-Practices anzueignen.

ZIELGRUPPE: Mitarbeiterinnen in Einkauf und Materialwirtschaft, für die Verhandlungen und Gesprächsführung zum Mittelpunkt ihrer täglichen Arbeit zählen. Frauen, die täglich vor der Situation stehen, in einer Männerdomäne zu agieren und um deren unterschiedliche Verhaltensweisen wissen.

METHODIK: Kurzreferate, Einzel- und Gruppenübungen, Diskussionen aus dem Arbeitsalltag der Teilnehmerinnen, Rollenspiele: Verhandlungen mit Video-Analyse (auf Wunsch)

SEMINARLEITUNG: Sibylle May oder Christiane von Schönberg


www.bme.de/ver-fra

5

Verhandlungs-
führung

SEMINARINHALTE

Frauen verhandeln anders – Männer auch

- › Worin bestehen die Unterschiede des weiblichen und männlichen Verhandlungsstils?
- › Durchschauen Sie die Taktiken der Männer
- › Lernen Sie, Ihre Stärken zu „verkaufen“

Kommunikationskompetenz in Verhandlungen und Gesprächen

- › Wie kommunizieren Männer und wie kommunizieren Frauen?
- › Die Grundlagen erfolgreicher Kommunikation
- › Was ist in Bezug auf die Sach- und Beziehungsebene zu beachten?
- › Die Voraussetzungen für eine Win-Win-Situation
- › Guter Start und in Erinnerung bleibender Schluss
- › Werden Sie sich Ihrer Stimme und Körpersprache bewusst

Gesprächstechniken für eine erfolgreiche Verhandlung

- › Checkliste für den Gesprächsaufbau
- › Wer fragt, der führt
- › Mit aktivem Zuhören zum Erfolg
- › Gewinnen mit dem kontrollierten Dialog
- › Kommunikative Verhandlungsskiller erkennen
- › Wie Sie Körpersignale Ihres Gegenübers richtig deuten
- › Verabschieden Sie sich von Ihrem Harmoniebedürfnis
- › Bis hierhin und nicht weiter: Grenzen ziehen

Das Harvard-Modell

- › Vor- und Nachteile in der Verhandlungspraxis
- › Das Win-Win-Prinzip
- › Interesse und Position
- › Was Sie noch vom Harvard-Modell lernen können

Gespräche und Verhandlungen

- › Vorbereitung – ohne läuft nichts
- › Die einzelnen Phasen der Verhandlung
- › Abschluss und Umsetzungsplan
- › Nachbereitung nicht vergessen
- › Ein paar hilfreiche Dinge am Rande
- › Welche Taktik ist wann sinnvoll?

Punkten Sie mit guter Argumentationstechnik

- › Einwände als Signal betrachten
- › Wie Sie sachlich mit Einwänden umgehen
- › Argumentieren und nicht verteidigen
- › Der logische Aufbau einer Argumentationskette
- › Sagen Sie, was Sie wollen, und Sie bekommen, was Sie möchten

Schwierige Situationen meistern

- › So arbeiten Sie an Ihrer Akzeptanz als Frau und setzen sich durch
- › Wie Sie souverän mit Angriffen umgehen
- › Auf die Gegenseite konzentrieren
- › Verhandlungssituationen mit mehreren Beteiligten
- › Ihre Einstellung bestimmt den Erfolg – Ihren Erfolg können Sie programmieren



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



23. – 25.11.2026
20. – 22.04.2027
07. – 09.07.2027
16. – 18.11.2027

DRESDEN
HAMBURG
ONLINE
BONN



352611027
352704021
382730706
352711023

1.995,-
1.995,-
1.995,-
1.995,-

PRÄSENZ/ONLINE:
1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr
2. – 3. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr



06196 5828-200



06196 5828-299

anmeldung@bme-akademie.dewww.bme-akademie.de