



VOM VERHANDLUNGSPROFI ZUM BEZIEHUNGSMANAGER IM EINKAUF

SO WERDEN SIE ZUM „PREFERRED CUSTOMER“ IHRER LIEFERANTEN

Die Rolle des Einkaufs ist im Wandel. Während früher knallharte Preisverhandlungen im Vordergrund standen und der Einkauf auf die Erreichung seiner KPI und Kosteneinsparungen fokussiert war, müssen heute viele Firmen bängen, überhaupt (rechtzeitig) beliefert zu werden. Die Krisen der vergangenen Jahre haben die Verletzlichkeit der Lieferketten offengelegt: Materialknappheit, logistische Verzögerungen, Fachkräftemangel – all das führt dazu, dass mittlerweile die Versorgungssicherheit wieder in den Fokus gerückt ist. Auch das Lieferkettengesetz setzt eine engere Bindung und einen reibungslosen Informationsfluss zwischen Einkauf und Lieferanten voraus. All das führt zu einer Verschiebung in den Machtverhältnissen zwischen Einkauf und Lieferant. Der Einkauf ist auf das Wohlwollen seiner Lieferanten angewiesen und muss daher die Beziehungen stärken, um (bevorzugt) beliefert zu werden. Wie man eine nachhaltige und wertschätzende Lieferantenbeziehung aufbaut, ohne dabei in eine Position der Schwäche zu geraten, lernen Sie in diesem Seminar.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, dem Strategischen Einkauf, dem Lieferantenmanagement sowie alle, die ihre Lieferantenbeziehungen verbessern möchten

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele, und Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Stefan Kaiser



www.bme.de/ver-bzm

SEMINARINHALTE

Vom Verhandlungsprofi zum „preferred customer“

- › Neues Kompetenzprofil für Verhandlungen
- › Innere Einstellung und Wirkung
- › Unbewusste Kompetenz
- › Rhetorik zielführend einsetzen
- › HARVARD-Elemente erfolgreich nutzen
- › Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung aufbauen/pflegen
- › Selbstreflexion in der Verhandlung (Selbst- und Fremdwahrnehmung)

Erfolgsfaktoren von Verhandlungen in „Multiplen-Krisen-Situationen“

- › Von der Ausgangslage über die Zieldefinition zur Umsetzung, signifikante Einkaufshebel nutzen
- › Die Machtverteilung in Zeiten von Multiplen-Krisen-Situationen optimal einsetzen
- › Ziele clever definieren mit der SMART-Methode, BATNA & ZOPA umsetzen
- › Motive mithilfe der SWOT-Analyse erkennen und nachhaltig nutzen
- › Verhandeln im Team (Chancen und Risiken steuern), Teamzusammensetzung/Coaching
- › Umgang mit „Back Scratching“ im eigenen Unternehmen (Tipps und Tricks)
- › Professionelle Vorbereitung von Remote-/Video-Verhandlungen
- › Perfekte Ausprägung und Umsetzung von Strategie und Taktik

Herstellen von Versorgungssicherheit in Krisensituationen

- › Verhandlungen mit div. Arten von Monopolisten (vom reinen Bestellen zum Lieferantenmanagement)
- › Preiserhöhungen abwehren und Versorgungssicherheit erzeugen in Krisensituationen
- › Kontinuität der Beschaffung/Versorgungssicherheit sicherstellen

Profiling im Einkauf – das Gegenüber besser verstehen

- › Nonverbale Kommunikation beherrschen und verstehen
- › Ansätze aus der Welt der Persönlichkeitsmodelle
- › Erkennen der Typologie der Verhandlungspartner und die erforderlichen Maßnahmen
- › Nachhaltigkeit in der Lieferantenbeziehung (Beziehungen sind gut, Partnerschaften sind besser)
- › Einsatz der Transaktionsanalyse in der Verhandlung
- › Ankereffekte und Priming erfolgreich einsetzen
- › Eskalations- und Konfliktmanagement



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



28. – 29.09.2026
28. – 29.06.2027
08. – 09.11.2027



WIESBADEN
HANNOVER
MANNHEIM



352609026
352706032
352711009



1.595,-
1.595,-
1.595,-



PRÄSENZ:

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