



AUF DEN PUNKT GEBRACHT: SCHNELL – KLAR – ÜBERZEUGEND

EINFACH ERKLÄREN, EINDEUTIG FORMULIEREN, TREFFEND KOMMUNIZIEREN

Im Einkauf stehen Sie in vielfältigen Rede- und Kommunikationssituationen mit Kollegen, Vorgesetzten, mit internen und externen Lieferanten verschiedenster Fachabteilungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, diese Situationen aus neuen Perspektiven zu betrachten und dadurch neue Handlungsimpulse zu erhalten. Im Seminar können Sie verschiedene Werkzeuge an eigenen Themen erproben. Sie trainieren Methoden, um schnell und präzise Ihre Position zu erkennen und zu vermitteln. Sie bekommen einen Einblick in mögliche Kommunikationserwartungen des Gegenübers, um Ihre Zuhörer oder Gesprächspartner abzuholen und gezielt anzusprechen und dabei Ihre eigenen Ziele zu vermitteln und möglichst zu erreichen.

ZIELGRUPPE: Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen, insbesondere aus Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik, die neue Impulse, Anregungen und Methoden für ihre vielfältigen rhetorischen und kommunikativen Aufgaben suchen

METHODIK: Impulsreferate, abwechselnder Seminarablauf durch einen Mix an Einzel-, Rollen- und Gruppenübungen, „Baukasten“ mit unterschiedlichen Elementen, die flexibel einsetzbar und kombinierbar sind

SEMINARLEITUNG: Thomas Vogel



www.bme.de/met-pkt

SEMINARINHALTE

Komplexität managen

- › Voraussetzung: das eigene tiefe Verständnis
- › Kernpunkte herausarbeiten und vorbereiten
- › Strategie, um einen roten Faden zur Präsentation zu entwickeln
- › Sachverhalte für die Zuhörer passend aufbereiten und darstellen

Flexibel und erfolgreich in Redesituationen

- › Der rhetorische Blickwinkel auf Ihre mündlichen Beiträge, Berichte und Präsentationen
- › Schenken Sie dem Anfang und Ende mehr Aufmerksamkeit
- › Ihre eigene Persönlichkeit und Präsenz als Erfolgsfaktoren
- › Stimme, Gestik, Mimik und Pausen (!) bewusst einsetzen und damit variieren

Bringen Sie Ordnung in Ihre Kommunikation

- › Einfache Redestrukturen kennen und anwenden
- › Treffen Sie eine bewusste Entscheidung für eine Redestruktur
- › Zielgerichtet und zuhörerwirksam formulieren
- › Mündlich und schriftlich einsetzbare einfache, strukturierte Argumentationsketten

Beschleunigen Sie mit Mind Maps

- › Strukturieren Sie visuell
- › Machen Sie die Sachverhalte sichtbar für sich und andere
- › Vereinfachen und beschleunigen Sie Ihre Gesprächsnotizen mit digitalen Mind Maps
- › Erkennen Sie Engpässe, entscheidende Punkte, verborgene Bezüge

Ihre Position und die des Gegenübers

- › Erkennen Sie die Interessenslage Ihres Gegenübers
- › Persönlichkeitsmodelle zur Einschätzung Ihres Gegenübers
- › Welche persönlichkeitsbedingten Kommunikationsbedürfnisse werden Ihnen begegnen?
- › Sprechen Sie die Kommunikationsbedürfnisse des Gegenübers an

Nutzen Sie die „Verständlichmacher“

- › Passen Sie Ihre Detailtiefe der Verständnisebene der Zuhörerschaft an
- › Vereinfachen Sie Struktur, Satzbau und Wortwahl
- › Visualisieren Sie vielfältig
- › Gewinnen Sie unmittelbaren Zugang zu den Zuhörern durch Metaphern und Analogien (sprachliche Bilder)

Bringen Sie es auf den Punkt

- › ... indem Sie für sich Klarheit schaffen
- › ... indem Sie es anderen vermitteln
- › ... durch einen roten Faden
- › ... mit einer bewussten Zielsetzung
- › ... mit rhetorischen und visuellen Verstärkern



+ Arbeiten Sie mit eigenen Inhalten. Bringen Sie Themen, Materialien mit, die Sie vermitteln, präsentieren, auf den Punkt bringen wollen.



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



10. – 11.11.2026
06. – 07.04.2027
09. – 10.11.2027



STUTTGART
DÜSSELDORF
MANNHEIM



352611013
352704006
352711013



zzgl.
MwSt.
1.595,-
1.595,-
1.595,-



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