



EINKAUF ZWISCHEN OFFENSIVE UND DEFENSIVE: VERHANDELN IN ZEITEN VERMEINTLICH STARKER LIEFERANTEN

**PREISERHÖHUNGEN ABWEHREN, EINSARPOTENZIALE IDENTIFIZIEREN UND
IN VERHANDLUNGEN REALISIEREN**



Einkäufer stehen heute vor einer komplexen Herausforderung: Einerseits kündigen Lieferanten angesichts aktueller geopolitischer und wirtschaftlicher Entwicklungen erneut Preiserhöhungen an. Andererseits gilt es, vorhandene Einsparpotenziale konsequent zu nutzen und selbstbewusst in Preisverhandlungen einzusteigen. Viele Einkaufsteams haben sich in den vergangenen Jahren an hohe Preisforderungen gewöhnt und geben oft zu früh auf.

Ziel dieses Seminars ist ein ausgewogener Ansatz: Sie lernen Werkzeuge und Methoden kennen, um Preiserhöhungen von Lieferanten fundiert und professionell abzuwehren sowie gleichzeitig Einspar- und Verhandlungspotenziale zu identifizieren. So agieren Sie aus einer starken Position heraus und erzielen auch in dynamischen Märkten optimale Preise und Konditionen.

ZIELGRUPPE: Einkäufer, die regelmäßig mit Lieferanten verhandeln und ihre Analyse- sowie Verhandlungsfähigkeiten gezielt weiterentwickeln wollen – insbesondere, um in der aktuellen Marktdynamik sowohl Preiserhöhungen souverän abzuwehren als auch Einsparungen zu realisieren.

METHODIK: Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, interaktive Elemente, Praxisübungen in Form von Verhandlungssimulationen

SEMINARLEITUNG: Sebastian Raible

www.bme.de/ver-akt

SEMINARINHALTE

Block 1: Potenzialanalyse und -vorbereitung

Kontext und Marktüberblick

- Der Markt im Wandel: Warum wir jetzt gleichzeitig Preiserhöhungen abwehren und Potenziale heben müssen

Potenzialanalyse – wo stecken Einsparungen?

- Kategorien von Einsparpotenzialen:
 - Preis (direkt handelbar)
 - Spezifikationen
 - Mengen/Bündelungen
 - Prozesskosten
 - Zahlungsziele/Konditionen
- Kostenstrukturen und Pricing-Taktiken der Lieferanten verstehen

Priorisierung und Machbarkeit

- ABC-Analyse: Welche Hebel lohnen sich zur Abwehr, welche zur Einsparung?
- Arbeiten mit der Potenzial-Matrix (Einsparpotenzial vs. Umsetzungsrisiko)

Block 2: Umsetzung in Verhandlungen – Souveränität in der Doppelrolle

Vom Potenzial zur Forderung (bzw. zur klaren Ablehnung)

- Gesprächsziele definieren
- Klare Forderungen statt Bitten
- Argumentationslogik aufbauen (faktenbasierte Abwehr vs. offensive Forderung)

Verhandlungsmacht systematisch aufbauen

- Die eigene Machtposition verstehen und etablieren
- Optionen und BATNA

Gesprächsführung in Preisverhandlungen

- Auftritt und Wirkung (auch online)
- Sprachmuster für Forderungen
- Lieferanten-Taktiken erkennen, Umgang mit Einwänden, Vorwänden und pauschalen Inflations-Argumenten
- Distributiv agierende Verhandlungspartner

			zzgl. MwSt.	
01.10.2026 15. – 16.06.2027 06.12.2027	STUTTGART ONLINE FRANKFURT	352610003 382730619 352712007	895,- 895,- 895,-	PRÄSENZ: 09.00 – 17.00 Uhr ONLINE: 1. – 2. Tag: 09.00 – 13.00 Uhr