

Verhandeln für Einkaufs-Profis

Souveräne Gesprächsführung · Konstruktiver Dialog mit Top-Lieferanten · Strategien für spezielle Verhandlungssituationen

■ Zum Seminar

Führungskräfte und erfahrene Mitarbeiter im Einkauf sind bei Verhandlungen besonders gefordert: Als Repräsentanten für die Beschaffung ihres Unternehmens haben sie eine Vorbildfunktion für das ganze Team und benötigen dazu ein breit gefächertes Repertoire für die Kommunikation mit den Lieferanten.

In diesem Training mit einem langjährigen Einkaufspraktiker optimieren Sie Ihre Rolle in anspruchsvollen Verhandlungen:

- Sie erfahren, wie Sie durch konstruktiven Dialog langfristige, profitable Partnerschaften entwickeln.
- Sie informieren sich, wie Sie Verhandlungen mit Hilfe von Checklisten effizient vorbereiten.
- Sie perfektionieren Ihre Gesprächsführung und Ihr Repertoire an Reaktionsmöglichkeiten.
- Sie erleben, wie Sie unfaire Methoden abwehren und das Gespräch konsequent auf Ihr Ergebnis fokussieren.
- Sie erarbeiten Strategien für besondere Verhandlungssituationen, z. B. bei Monopolen oder in Performance-Gesprächen.
- Sie diskutieren, wie Sie dem Einkaufsteam wertvolle Hilfestellung für eigene Verhandlungen geben.

■ Teilnehmerkreis (m/w/d)

- Fach- und Führungskräfte mit Praxis-Erfahrung in Einkaufs- und Vertragsverhandlungen
- Einkaufsleiter, Gruppen- und Teamleiter aus Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft

■ Ihr Seminarleiter

Ulrich Weigel

war Bereichsleiter Einkauf und Vice COO der Leica Camera AG. Mehr als 25 Jahre Einkaufserfahrung in der Industrie. Leitung globaler Beschaffungsprojekte. Führung großer Einkaufsteams. Heute Inhaber der PREX Consulting und als Unternehmensberater, Trainer, Lektor und Fachbuchautor international tätig.

■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Praxisbeispiele, Checklisten, Gruppenarbeit, Verhandlungssimulation (auf Wunsch mit Video-Feedback), Diskussion, Seminarunterlagen

■ Seminardaten

Wuppertal, Hubertusallee 18
 Mi, 18.3.2020 bis Do, 19.3.2020,
 jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr
Anmelde-Nr. 500110W0 / Gebühr: € 1.240,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

■ Seminarinhalt

1. Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen

- Daten und Marktinformationen sammeln
- Realistische Minimal- und Maximalziele klären
- Interessen des Verhandlungspartners analysieren
- Marktmachtportfolio und Verhandlungsstrategie
- Verhandlungsleitfaden und Checkliste

2. Kommunikation und Körpersprache

- Das Kommunikationsquadrat
- Was Sie über Transaktionsanalyse wissen müssen
- Signale der Körpersprache verstehen
- Welcher Persönlichkeitstyp ist mein Gegenüber?

3. Verhandlungsmethoden und -techniken

- Verhandeln nach dem Harvard-Konzept
- Das BATNA-Prinzip
- Die „harte“ Einkaufsverhandlung
- Analyse des eigenen Verhandlungsstils

4. Tipps und Tricks für schwierige Verhandlungen

- Manipulationen, Ablenkungsmanöver, verbale Angriffe und wie Sie darauf reagieren
- Die Gesprächsführung behalten oder zurückgewinnen
- Wie Sie ausloten, wie weit ein Verkäufer gehen kann
- Mit betriebswirtschaftlichen Argumenten punkten
- Was tun in festgefahrenen Situationen?

5. Verhandeln mit internationalen Lieferanten

- Was ist bei Global Sourcing zu beachten?
- Typische Fallstricke im interkulturellen Umfeld

6. Nachbereitung und Erfolgsanalyse

7. Strategie und Taktik für spezielle Verhandlungen

- Verhandeln mit Monopolisten
- Verhandeln in Oligopolmärkten
- Verhandeln in Einkäufermärkten
- Performance- und Zielvereinbarungsgespräche
- Rollenverteilung beim Verhandeln im Team

■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303
 Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal