

Die sachlich und psychologisch optimale Vorbereitung / 2 Tage

Die Qualität des Einkaufs hat in Zeiten von Out-sourcing und schlanker Produktion immer größeren Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens - schließlich verantwortet der Einkauf 50-70% der Kosten gemessen am Umsatz. Wer nicht nur Bestellungen abwickeln, sondern Konditionen aktiv gestalten will, muss Einkaufsverhandlungen mit Lieferanten professionell vorbereiten und führen. Dabei sind nicht nur genaue Marktkenntnisse, sondern auch Verhandlungstaktik, Körpersprache und Rhetorik von zentraler Bedeutung.

In diesem Workshop erarbeiten Sie zunächst, was bei der sachlichen Vorbereitung einer Einkaufsverhandlung zu beachten ist. Sie lernen wichtige psychologische Aspekte der Verhandlungsführung sowie Argumentations- und Abschlusstechniken kennen. Per Videoanalyse erhalten Sie ein Feedback über Ihre Wirkung auf Verhandlungspartner und gewinnen durch Rollenspiele größere Sicherheit in Ihrem persönlichen Gesprächsverhalten.

Seminarziel:

Gleichwertigkeit zum Gesprächspartner der Verkaufsseite herzustellen und motivierende Grundverhaltensweisen zu erkennen und zu nutzen.

Zielgruppe:

Mitarbeiter und Nachwuchskräfte des Einkaufs, Techniker die Einkaufsaufgaben übernommen haben oder übernehmen werden.

Themenfolge:

- **Sachliche Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs**
 - **Stimmt die Bedarfsermittlung?**
 - **Markt- und Wettbewerbsanalyse**
 - **Lieferantenanalyse: Wie stehen wir zum Lieferanten?**
 - **Klare Zielprojektion durch Protokolltechniken**
 - **Checklisten für Großverträge**
- **Psychologische Aspekte des Verhandlungsgesprächs**
 - **Mögliche Aktionen des Verkäufers:
Verkaufstechniken verstehen und richtig damit umgehen**
 - **Überzeugende Rhetorik einsetzen**
 - **Unterstützende Körpersprache kennen:
Gestik, Mimik, Stimme**
 - **Erfolgreiche Frage- und Abschlusstechniken**
 - **Argumentationsfiguren richtig anwenden**
 - **Fragetechniken vorab erarbeiten**
- **Fallstudien und praktische Übungen:
Das Verhandlungsgespräch optimal führen**
 - **Zielfestlegung im Team**
 - **Beratung über Argumentation und Strategie**
 - **Verhandlungsführung vor der Kamera**
 - **Diskussion über den Verlauf**
 - **Themen der Fallstudien:**

- **Lohnerhöhung = Preiserhöhung?**
- **Vergabe eines Großauftrags**
- **Termincrash - was tun?**
- **Reklamationen bearbeiten**