

KOMPAKTTRAINING | EINKAUF

VERHANDELN MIT SCHWIERIGEN GESPRÄCHSPARTNERN

NUTZEN

Haben Sie auch Schwierigkeiten mit arroganten, störrischen oder rechthaberischen Gesprächspartnern umzugehen? Ärgern Sie sich, wenn Sie von Ihrem Gesprächspartner ständig unterbrochen, belehrt oder beleidigt werden? Sind Sie unzufrieden mit sich selbst, weil Sie in diesen Situationen zu emotional reagieren und nicht schlagfertig punkten können? Dann sollten Sie dieses Kompakttraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte, praxisbezogene Übungen und Simulationen, wie Verhandlungsprofis auch mit schwierigen Gesprächspartnern ihre Ziele souverän durchsetzen und exzellente Verhandlungsergebnisse erzielen.

INHALTE

Vorbereitung von Gesprächen mit schwierigen Gesprächspartnern

- Warum werden Menschen als „schwierig“ empfunden werden.
- Arten von schwierigen Verhandlungspartnern: Wie Sie sich mental auf sie einstellen und mit Ihnen umgehen sollten.
- Den richtigen Rahmen setzen: Warum dies erfolgsentscheidend ist.
- CHECKLISTE für Verhaltensweisen mit schwierigen Gesprächspartnern

Durchführung von Gesprächen mit schwierigen Gesprächspartnern

- Emotionen in Verhandlungen: Fluch oder Segen?
- Die vier Seiten einer Botschaft und welchen Einfluss sie auf den Verhandlungsverlauf und Ihr Verhalten haben.
- Beziehungskonflikte erkennen und lösen: Methoden, Vorgehensweise.
- Die eigene Körpersprache wahrnehmen und gezielt einsetzen.
- Auf die Körpersprache des Gesprächspartners richtig reagieren.
- Schlagfertigkeitstechniken und Techniken der Einwandbehandlung mit denen Sie eine Eskalation vermeiden und souverän punkten.

Wenn man an die Grenzen stößt

- Umgang mit Blockierern und notorischen Unterbrechern.
- Was tun, wenn der Verhandlungspartner unfair oder beleidigend wird.
- Wenn die Verhandlung zu platzen droht: Kommunikative Mittel und Methoden zur Deeskalation.

DAUER | PREIS

Eintägiges Inhouse-Training, 9:00h – ca. 18:00h | 1.980 EUR inkl. Schulungsunterlagen sowie Reise- und Übernachtungskosten.

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen

METHODIK

100% Praxis: Einbringen eigener Beispiele durch die Teilnehmer.

Vormittag: Best-Practice Lerninhalte zum Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion, informelle Rollenspiele

Nachmittag: 1 – 2 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse der Verhandlungsführung

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie. Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier sein eigenes Unternehmen, das mittelständische Unternehmen und Konzerne dabei unterstützt, zusätzliche Einsparpotenziale im gesamten Einkaufsvolumen auszuschöpfen und die Einkaufsfunktion zu stärken. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Sein Praxis- und Expertenwissen in der Verhandlungsführung erlangte Herr Roithmeier u.a. durch eine Vielzahl von Verhandlungen, die er im Laufe seines Berufslebens in verschiedenen Branchen und Ländern geführt hat. Auch heute verhandelt Herr Roithmeier regelmäßig im Kundenauftrag in unterschiedlichsten Branchen und erzielt dabei überdurchschnittliche Erfolge. Er ist Spezialist für Verhandlungen in der Industrie, im Handel und im Dienstleistungsbereich, sowohl mit Wettbewerbslieferanten als auch mit mächtigen, monopolistisch ausgerichteten Lieferanten. Des Weiteren unterstützt er Unternehmen aus verschiedenen Branchen regelmäßig als „Ghost Negotiator“.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Ein praxisbezogenes Verhandlungstraining, das sich absolut lohnt“

„Gut, dass ich nicht gegen den Referenten verhandeln muß.“

„Ein Referent aus der Praxis, der alle Tricks kennt. Klasse!“

„Man merkt, dass der Referent aus der Praxis kommt.“

„Der Referent ist ein absoluter Kenner der Materie.“