

# Gesprächs- und Verhandlungsführung im Einkauf

<b>NUTZEN</b>	<p>Sie lernen durch „Best-Practice“ Input und praxisbezogene Übungen, wie Profis Verhandlungen vorbereiten und führen, um sie mit Erfolg abzuschließen. Von Praktikern, die tagtäglich in der Industrie in Verhandlungen mit Lieferanten ihre gesteckten Ziele durchsetzen.</p>
<b>INHALTE</b>	<p><b>Vorbereitung von Verhandlungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Selbstassessment: Wie gut können Sie bereits verhandeln?</li> <li>▪ Die wesentlichen Verhandlungsstile und wie Sie sie anwenden</li> <li>▪ Zielformulierung, Zielanalyse und Zielkategorien</li> <li>▪ Wie Sie Argumente aufbauen, die überzeugen</li> <li>▪ Wie Sie überzeugende Argumentationsstrategien aufbauen</li> <li>▪ Wie Sie Ihren Verhandlungspartner richtig einschätzen</li> <li>▪ Organisatorische Aspekte bei der Verhandlungsvorbereitung</li> <li>▪ CHECKLISTEN zur Verhandlungsvorbereitung</li> </ul> <p><b>Durchführung von Verhandlungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Wie Sie Ihre Verhandlungen aufbauen sollten (Phasenpläne)</li> <li>▪ Verhandlungsstrategien und Taktiken</li> <li>▪ Wie Ihnen positive Beziehungen helfen Ihre Ziele zu erreichen</li> <li>▪ Wesentliche Fragetypen und wie Sie sie gezielt einsetzen</li> <li>▪ Wie Sie Körpersprache in Verhandlungen zu Ihrem Vorteil nutzen</li> <li>▪ Wie Sie typische Einwände schlagfertig entkräften</li> <li>▪ Die häufigsten Verhandlungsfehler und wie man sie vermeidet</li> </ul> <p><b>Abschluss von Verhandlungen</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Aufbereitung der Verhandlungsergebnisse</li> <li>▪ Reflexion des eigenen Verhaltens und Evaluierung der Ergebnisse</li> </ul>
<b>DAUER</b>	2 Tage (Seminar Nr. VF01-DE)
<b>ZIELGRUPPE</b>	Einkäufer, Vertriebsmitarbeiter, Techniker
<b>METHODIK</b>	Fachvortrag, Fallbeispiele, Gruppenarbeiten und Rollenspiele
<b>VORAUSSETZUNGEN</b>	Keine