20143 | Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie eigenständig zielführende Verhandlungen führen und welche Taktiken und Strategien die Richtigen sind.

Kursumfang:	8 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	05.10.2027
Kurstage:	Dienstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	525,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Methoden/Inhalte

Verhandlungsvorbereitung und Gesprächsführung

- Phasen und Erfolgsfaktoren professioneller Einkaufsverhandlungen
- Zielgerichtete Vorbereitung von Verhandlungs- und Einkaufsgesprächen
- Analyse des eigenen Kommunikations- und Gesprächsverhaltens

Verhandlungs- und Kommunikationstechniken

- Verhandlungstaktiken, Fragetechniken und Abschlusstechniken
- Aktives Zuhören zur Informationsgewinnung
- Rhetorik, Körpersprache, Gestik, Mimik und Empathie gezielt einsetzen
- Konfliktlösungsstrategien und Einwandbehandlung

Lieferantenmanagement und Verhandlungserfolg

- Verhandlung von Preisen, Lieferbedingungen und Serviceleistungen
- Aufbau und Pflege langfristiger Lieferantenbeziehungen
- Erfolgreiche Steuerung von Geschäftsbeziehungen und Einkaufspartnerschaften

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen Einkauf, Logistik und Produktion, Geschäftsführer oder Einkaufsmitarbeiter, die Verhandlungen mit Lieferanten führen und mehr Sicherheit und Erfolg bei ihren Einkaufsgesprächen erzielen wollen.