

Aktuelle Fragen im Einkauf und Beschaffungsmanagement sind heute nicht mehr nur „Gewinner-Gewinner- oder Gewinner-Verlierer-Situationen“, sondern „single sourcing oder Lieferantenvielfalt“ und „selbst einkaufen oder business to business“.

Außer einer gezielten Vorbereitung im Unternehmen abgestimmter Strategien muss der Einkäufer in Zeiten des wirtschaftlichen Umbruchs gezielte Verhandlungsmethoden und -techniken einsetzen können.

Inhalte

„Amateure versuchen immer, die Konkurrenz zu überbieten.

Profis trachten immer danach, sich selbst zu überbieten.“

von Gerhard Gschwandtner

Ob er/sie alleine oder im Team verhandelt, der Einkäufer wird ständig von Entwicklung, Produktion und Vertrieb mit neuen Anforderungen konfrontiert. Auf diese gilt es sich genauso einzustellen, wie auf die Möglichkeiten der jeweiligen Lieferanten.

Ihr Nutzen/Ziele

- Sie erproben verschiedene Verhandlungsstrategien und Sie machen Situationsübungen zu verschiedenen Verhandlungssituationen anhand dreier Gesprächsformen
 1. Erstgespräch
 2. Preisgespräch
 3. Reklamationsgespräch
- Sie erarbeiten strategische Möglichkeiten zu
 1. kurz- und langfristigen Lieferantenbeziehungen
 2. Single-sourcing
 3. A-B-C Lieferanten
- Sie lernen die grundsätzlichen Unterschiede zwischen „Verhandlung einzeln führen“ und „Verhandlungen im Team“ kennen.
- Sie lernen den typischen Verhandlungsablauf kennen, sowie den situations-gerechten Einsatz von Fragetechniken, Argumentationsaufbau und Einwand-behandlung.
- Sie reflektieren ihre individuelle Vorgehensweise und lernen, sich auf eventuelle Motivationsstrukturen Ihrer Verhandlungspartner einzustellen.
- Ergebnisbewertung und Nachbereitung ermöglichen ein weiteres „Training on the job“.

Methoden

Teilnehmer-aktivierende, kooperative Trainingsmethoden mit starker Ausrichtung auf anwendungsorientierte Übungen stehen im Vordergrund.

Der Wissenstransfer wird durch Praxisübungen und Videoeinsatz unterstützt.

Teilnehmerkreis

Mitarbeiter aus der Industrie und dem Dienstleistungsbereich, die als Einkäufer mit Verhandlungsaufgaben in direktem Kontakt mit Verkäufern befasst sind.

Dozentin:

Diplom-Volkswirtin Eva-Maria Kristen-Seydel
Beraterin, Business Coach und Management Coach,
Lizenznehmerin des persolog Persönlichkeitsprofils,
EFQM-Assessorin
DGQ Qualitätsmanagerin

Termine:

2 –tägig

Uhrzeiten:

Jeweils von 09:00 Uhr bis 17:00 Uhr.

Tagessatz:

Inhouse 1.900,- € + MwSt.

Die Teilnehmerzahl wird gemeinsam abgestimmt, sollte ab 14 nicht überschreiten.

Veranstaltungsorte

INHOUSE oder alternativ:

BBC Essen-Mitte
Business Bildungs Center GmbH
Ribbeckstr. 6 , 45127 Essen

Kontakt

Katja Arncken
Tel.: 02054 – 928 06
Katja.arncken@bbc-nrw.de