

Verhandlungstraining für Einkäufer

Mit Strategie und Taktik zum Einkaufserfolg

Für erfolgreiche Einkaufsgespräche ist das Verhandlungsgeschick des Einkäufers von entscheidender Bedeutung. Eine professionelle Vorbereitung sowie der Einsatz gezielter Verhandlungstechniken und -strategien sind erfolgsrelevant. In diesem praxisorientierten Training üben Sie, Verhandlungen aktiv, zielgerichtet und überzeugend zu führen. Sie setzen sich mit den Absichten Ihrer Verhandlungspartner auseinander und lernen Verhandlungstools kennen, mit denen Sie Ihre Ziele strukturiert und erfolgreich erreichen.

■ Inhalte

Erfolgreich verhandeln im Einkauf

- Kommunikation: Regeln der Kommunikation und Rhetorik
- Signale der Körpersprache erkennen und das eigene Handeln darauf abstimmen
- Fragetechniken und die sich daraus ergebenden Möglichkeiten – wer fragt, der führt!
- Einwandbehandlung
- Umgang mit Emotionen und aggressivem Verhalten
- „Verhandlungsjudo“ oder Abwehr von Angriffen
- Umgang mit Konflikten, Tricks und unfairen Praktiken
- Konfliktmanagement
- Die Besonderheiten der Kommunikation am Telefon
- Schritte zu einem professionellen Telefonverhalten
- Interkulturelle Aspekte erkennen und berücksichtigen

Verhandlungsvorbereitung, -ablauf und -phasen

- Exakte Zieldefinition
- Checklisten für die Strategieauswahl, Gesprächsvorbereitung und -durchführung
- Eigene Zielhierarchien definieren und die des Verhandlungspartners erkennen und einbeziehen
- Planung von Etappenzielen
- Merkmale einer guten Verhandlung
- Strukturierte Methoden zur Verhandlungsanalyse
- Analyse der Einflussfaktoren auf eine Verhandlung: sachlich, menschlich und situativ

Hilfreiche Methoden bei der Verhandlungsführung

- Einführung in die Transaktionsanalyse
- Verhandlungsstile und intensive Anwendung der Harvard-Methode
- Persönlichkeitsausprägungen, z. B. nach DISG, erkennen und typengerecht reagieren
- Fragetechniken

Vertiefungsthemen

- Wie eröffnen Sie eine Verhandlung?
- Verhandeln in schwierigen Situationen, z. B. mit Monopolisten, Verhandeln unter Zeitdruck und Preisverhandlungen, nachdem „alles“ geklärt ist
- Selektive Sourcingstrategien und deren Bedeutung für die Verhandlungsführung
- Beispiele für das Verhandeln mit Personen aus anderen Kulturen
- Den eigenen Verhandlungsstil finden
- Verhandlungsführung innerhalb der Firma, interne Wirkungsfelder des Einkäufers
- Maverick Buying oder wie Sie vermeiden, dass am Einkauf vorbei eingekauft wird
- Auktionen: Arten, Vorgehensweisen und Möglichkeiten

■ Ihr Nutzen

Sie trainieren praxisnah und umsetzungsrelevant, wie Sie

- Ihre Verhandlungsziele erfolgreich erreichen,
- Verhandlungen aktiv, zielgerichtet und überzeugend führen,
- Manipulationen oder reine Dialektik erkennen und situationsgerecht reagieren,
- die Phasen einer Verhandlung mit Checklisten strukturiert vorbereiten.
- Sie lernen
- praxiserprobte und erfolgreiche Verhandlungsstrategien kennen,
- Ihr Gegenüber richtig einzuschätzen und den Verhandlungsspielraum auszuschöpfen,
- typische Argumentationsstrategien erkennen und nutzen.
- Sie trainieren neue Verhandlungstechniken und erfahren an eigenen Beispielen die sich daraus ergebenden Möglichkeiten.
- Sie wenden das erlernte Wissen an eigenen Fällen an und erhalten Feedback von der Gruppe und dem Trainer.

■ Methoden

Vermittlung der theoretischen Grundlagen durch Kurzvorträge und Diskussionen, Trainerinput, Kurzpräsentationen, Projektübungen und -beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten und Rollenspiele mit Videoanalyse.

■ Teilnehmerkreis

Einsteiger im Einkauf, Einkäufer mit praktischen Erfahrungen und Teilnehmer an Verhandlungen, z. B. Mitarbeiter aus den Bereichen Produktion, Qualitätsmanagement sowie Forschung und Entwicklung.

Ich hoffe, dass Sie erste Ideen mitnehmen konnten. Sehr gerne stimme ich mit Ihnen eine individuelle Trainingsmaßnahme ab. Ihre Fragen beantworte ich Ihnen kurzfristig. Bitte schreiben Sie mich unter info@scholz-management.de an.

Carsten Scholz