

## Einkaufsverhandlungen erfolgreich gestalten

**Das Seminar mit dem Ihr Einkauf noch besser verhandelt!**



### Zielgruppe:

**Alle Mitarbeiter, die im Beschaffungsprozess an Verhandlungen mit Lieferanten teilnehmen**

Das heißt Einkäufer (Einkaufsabteilung), Projektverantwortliche, Mitarbeiter der technischen Fachabteilungen, Anwender, Rechtsabteilung, Finanzwesen,...

### Ihr Nutzen:

Das speziell auf den Einkauf und den Beschaffungsprozess zugeschnittene Intensivseminar in kleiner Gruppe bringt nachhaltigen Erfolg bei Verhandlungen mit Ihren Lieferanten.

### Ziele:

Sie lernen in diesen zwei intensiven Seminartagen neue Werkzeuge und Strategien für Ihre Einkaufsverhandlungen. Sie optimieren Ihre Vorbereitung und sind in der Lage die Verhandlung besser zu strukturieren und zu leiten. Sie erkennen Ihre vorhandenen Stärken und identifizieren Lernaufgaben, an denen Sie im Seminar und danach konkret arbeiten.

### Inhalte:

- Das 5.1-Modell für erfolgreiches Verhandeln
- Die Phasen der erfolgsorientierten Verhandlungsführung im Einkauf
- Der Verhandlungserfolg beginnt mit der Vorbereitung
- Gekonnt argumentieren – besser einkaufen
- Mit Emotionen in Verhandlungen umgehen und sie nutzen
- Die Strategien der Verkäufer
- Widerstände und Einwände erkennen, klassifizieren und ausräumen
- Mit der eigenen Macht bewusst und verantwortungsvoll umgehen
- Rollenspiele, die Sie herausfordern

### Termine:

- Do-Fr, 20.09./21.09.2012 in NRW

# Werkstatt für Verhandlungskunst

Wolfgang Bönisch

## Besonderheiten:

Sie erhalten nach Ihrer Anmeldung mein [Audioseminar](#), um sich gezielt vorzubereiten. Im Seminar werden Ihre individuellen Fragestellungen mit einbezogen. Dazu telefoniere ich vor dem Seminar mit Ihnen, um Ihre Erwartungen, Ihren Arbeitshintergrund und Ihre konkreten Verhandlungserfahrungen zu erfragen. Aus Ihren Antworten entwickle ich dann die konkreten Inhalte für das jeweilige Seminar und die dazu passenden Rollenspiele.

Das Seminar findet bereits mit 3 Teilnehmern statt. Wenn die Mindestteilnehmerzahl nicht erreicht wird, erhalten Sie alternativ an einem der Seminartage ein intensives Einzelcoaching.

## Teilnehmer:

Mitarbeiter aus dem Einkauf, Beschaffungswesen, Purchasing; Inhaber, Geschäftsführer, Freiberufler.

## Anmeldung hier:

<http://verhandlungsexperte-wboenisch.de/verhandlungsseminare/einkaufsverhandlungen-erfolgreich-gestalten/>

(Frühbucherpreise gelten bis 12 Wochen vor Seminarbeginn)