20142 | Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

Werden Sie zum Verhandlungsprofi im Einkauf. In diesem Seminar lernen Sie, Verhandlungen zielgerichtet vorzubereiten und erfolgreich zu führen. Optimieren Sie Ihre Gesprächsführung, erzielen Sie bessere Konditionen und Lieferbedingungen und erkennen Sie Verhandlungsstrategien Ihrer Geschäftspartner. Trainieren Sie praxisnah unterschiedliche Verhandlungssituationen und stärken Sie Ihre Überzeugungskraft für nachhaltige und erfolgreiche Geschäftsbeziehungen.

Kursumfang:	8 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	02.09.2027
Kurstage:	Donnerstag 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.