

„Sicher mit Lieferanten verhandeln“ – Das ABC erfolgreicher Verhandlungsführung im Einkauf

Zielgruppe	Mitarbeiter/-innen im Einkauf mit keinen oder geringen Vorkenntnissen, die mit Lieferanten Verhandlungen führen
Vorkenntnisse der Teilnehmer	keine
Ziel des Seminars	In diesem Grundlagenseminar erlernen die Teilnehmer die systematische Verhandlungsführung aus der Sicht des Einkaufs. Dadurch sollen sie Verhandlungen besser vorbereiten, führen und abschließen können. Die praktische Umsetzung anhand von Rollenspielen soll die fachliche Kommunikation und Gesprächsführung in Verhandlungen entwickeln
Zeitraumen	2 Tage, von 09.00 Uhr bis 17.00 Uhr
Gruppengröße	12-15 Teilnehmer
Rahmenbedingungen	keine
Trainerqualifikation	Dipl.-Kfm. Andreas Stollenwerk studierte Betriebswirtschaftslehre und war viele Jahre in leitender Verantwortung für den Einkauf bzw. die Materialwirtschaft in internationalen Konzernen und mittelständischen Unternehmen beschäftigt. Heute ist er als freiberuflicher Trainer, Coach, Consultant und Fachbuchautor tätig. Zusätzlich hat er einen Lehrauftrag an der HfWU in Nürtingen / Geislingen übernommen.
Seminarinhalte	Grundlagen erfolgreicher Verhandlungsführung • Erfolgsfaktoren des Verhandelns im Einkauf • Anlässe und Inhalte von Verhandlungen • Psychologische Aspekte und Kommunikation in Verhandlungen Umgang mit Preiserhöhungsforderungen • Der kaufmännische Hebel und Gründe für Preiserhöhungen • Preiserhöhungsforderungen gezielt entgegentreten

- Preisabwehrschreiben – oder das Gespräch am Telefon führen
- Der „Hürdenlauf“ zur Preiserhöhung aus Verkäufersicht

Die inhaltliche Vorbereitung der Einkaufsverhandlung

- Zahlen, Daten und Fakten professionell aufbereiten
- Analyse der Ausgangssituation – „Wer sitzt am längeren Hebel?“
- Die Zielsetzung: Aufbau von Verhandlungsmasse
- Die Gegenseite: „Profiling“ des Gegenübers
- Die Argumentation: Den eigenen Standpunkt mit Fakten untermauern
- Die Strategie: Wie soll die Verhandlung umgesetzt werden?
- Die Organisation: Nichts dem Zufall überlassen

Die mentale Vorbereitung der Einkaufsverhandlung

- Die innere Einstellung: Mit positivem Gefühl in die Verhandlung gehen
- Der erste Eindruck: Die Basis gestalten und Sympathie erzeugen
- Sicheres und professionelles Auftreten in Verhandlungen
- Die Körpersprache: Mit Mimik, Gestik und Stimme den Ausdruck verstärken

Profi-Werkzeuge der Verhandlungspraxis

- Die Agenda: Messlatte und Notausstieg
- Das Verhandlungsprotokoll: Wer schreibt der bleibt!
- Die Verhandlungsscheckliste: An Alles gedacht?
- Flipchart & Co: Meisterhaft die Perspektive wechseln
- Der Auftritt: Die Verhandlungsarena organisieren

Das Verhandlungsdrehbuch: Von der Begrüßung bis zur Verabschiedung

- Der Small Talk _ Die große Kunst des kleinen Gesprächs
- Die Einstiegsforderung: Sicher die Verhandlung verankern
- Überzeugung: Die Präsentation des eigenen Standpunkts
- Sicherer Einsatz von Fragetechniken in Verhandlungen
- Der Ausstieg: Auseinandergehen und Verabschiedung
- Die Nachbereitung: Nach der Verhandlung ist vor der (nächsten) Verhandlung

Die Verhandlungsatmosphäre und Verkäufersicht

- Kommunikation und aktives Zuhören in Verhandlungen

- Das Harvard-Konzept: Die Prinzipien des sachbezogenen Verhandelns verstehen
- Typische Merkmale und Eigenschaften des Verkäufers kennen und einordnen

Methoden

Präsentation, Moderation, Diskussion, Übungen, Rollenspiele

**Nutzen für den Teilnehmer /
Praxistransfer**

Durch viele Übungen und Rollenspiele erlernt der Teilnehmer die Grundlagen für eine erfolgreiche Vorbereitung und Durchführung einer Verhandlung mit Lieferanten.

Teilnehmerunterlagen

Handouts der Präsentation

Information und Kontakt

ad alta Logistik Beratung GmbH
Klein Hohn 66
51429 Bergisch Gladbach
Telefon +49 (0) 2204 981135
e-mail: info@ad-alta.de