19691 | Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie eigenständig zielführende Verhandlungen führen und welche Taktiken und Strategien die Richtigen sind.

Kursumfang:	8 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	26.11.2026
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	525,00 €
Kursort:	bsw Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Standort Meißen, Fabrikstraße 16, 01662 Meißen

Werden Sie ein Verhandlungsprofi im Einkauf! Erzielen bessere Konditionen und Lieferbedingungen durch optimale Gesprächsführung und die Kenntnis von möglichen Methoden und Tricks Ihrer Verhandlungspartner. Lernen Sie zielführende Gesprächstechniken kennen, mit denen Sie Jahres-, Reklamations- und technische Klärungs-Gespräche souverän führen. Setzen Sie sich intensiv mit Motiven, Zielen und Verhandlungsstrategien Ihrer Lieferanten und Einkaufspartner auseinander und bauen für beide Seiten konstruktive Geschäftsbeziehungen auf.
Das Seminar bietet Ihnen die Möglichkeit, durch praxisnahe Übungen und Erfahrungsaustausch einkaufstypische Gesprächssituationen zu trainieren und an Überzeugungskraft zu gewinnen.

Kursinhalte

- Phasen und Erfolgsfaktoren der professionellen Einkaufsverhandlung
- Vorgehensweise bei der Vorbereitung auf Einkaufsgespräche
- Techniken, Methoden und Taktik erfolgreicher Verhandlungsführung
- Informationsgewinnung über aktives Zuhören
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils und Gesprächsverhaltens
- Kennenlernen wichtiger Gesprächs- und Konfliktlösungstechniken
- Übung eines überzeugenden Auftritts mit passender Rhetorik, Körpersprache, Gestik und Mimik sowie Empathie
- Erfolgversprechende Frage- und Abschlusstechniken einsetzen

- Einwandsbehandlung mit überzeugender und situativer Argumentation
- Verhandlungswerkzeuge bei der Verhandlung von Preisen, Lieferbedingungen und Serviceleistungen anwenden
- Aufbau und Steuerung von Beziehung zu Lieferanten und Einkaufspartnern

Methodik

Seminar mit Workshop-Elementen und Übungen

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.

Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich Einkauf sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

Hinweis

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.