
19633 | Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

Kursumfang:	8 Unterrichtseinheiten (UE) zu 45 Minuten
Kurszeitraum:	02.04.2026
Kurstage:	Donnerstag 09:00 - 16:00 Uhr
Kurspreis:	525,00 €
Kursort:	Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH, Bildungszentrum Riesa, Rudolf-Breitscheid-Straße 33, 01587 Riesa

Inhalte

- 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
- Erfolgsversprechende Frage- und Abschlusstechniken einsetzen
- Einwandbehandlung mit überzeugender und situativer Argumentation
- Werkzeuge bei der Verhandlung von Preisen, Lieferbedingungen und Serviceleistungen
- Aufbau und Steuerung von Beziehung zu Lieferanten und Einkaufspartnern

Zielgruppe Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte im Einkauf

Seminardauer 1 Tag (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

Rabatt

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

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft



Preis 525,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer

Ansprechpartner Kathleen Hentschel

03525 5140011

Kathleen.hentschel@bsw-mail.de

Anmerkung

Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

Gruppe Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft

AGB und Widerruf

www.bsw-sachsen.de/agb-und-widerruf

Datenschutz

www.bsw-sachsen.de/datenschutz

Impressum

www.bsw-sachsen.de/impressum