

Einkaufstraining

Wahrnehmung, Kommunikation, Verhandlungstechniken



Inhalt:

Die Leistung des Einkaufs hat einen erheblichen Einfluss auf das Unternehmensergebnis. Zunehmender Kostendruck und ein verschärfter Zeitwettbewerb fordern Einkäufer extrem. Verhandlungsergebnisse müssen effizient zustande kommen, Geschäftsbeziehungen dürfen nicht beschädigt werden. Dabei sind Einkäufer häufig einem zusätzlichen internen Druck ausgesetzt.

In diesem Workshop trainieren Sie, die Wahrnehmung und Wirkung Ihrer Person bewusst zu steuern. Durch eine klare Kommunikation werden Verhandlungen effizienter, Menschen und Probleme werden getrennt behandelt. Sie üben, persönliche Angriffe, psychologische Tricks und Manipulationsversuche zu enttarnen und zielführend abzuwehren. Verhandlungstechniken und -strategien werden diskutiert und bewertet.

- Körpersignale interpretieren (Sicherheits- und Unsicherheitssignale)
- Strategien zur Abwehr psychologischer Tricks (verbale/nonverbale Tricks)
- Zuhören
- Fragetechnik
- Rhetorische Hilfsmittel, die die Überzeugungskraft stärken
- Mit unfairen Taktiken umgehen (Verunsicherung, Druck, persönliche Angriffe)
- Schlagfertigkeitstechniken, die im Berufsleben tauglich und anwendbar sind
- Verhandlungsvorbereitung
- Konventionelle Verhandlungstechniken (Vor- und Nachteile)
- Unfaire Verhandlungsmethoden
- Grundprinzipien des Harvard-Konzepts
- Menschen und Probleme trennen
- Interessen in den Mittelpunkt stellen
- Die Sicht des Verkäufers

WORKSHOP

Methoden:

Einzel- und Teamarbeit, Fall-Beispiele, Rollenspiele, praktische Übungen mit Videoanalyse und Feedback.

Zielgruppe:

Einkaufsleiter, Mitarbeiter in Beschaffung und Einkauf. Mitarbeiter aus anderen Unternehmensbereichen, die an Verhandlungen teilnehmen.

Workshopdauer:

2 Tage

Teilnahmegebühr:

629.- Euro zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer inklusive Unterlagen und Tagungspauschale (ohne Übernachtung)

Firmenworkshop: Preis auf Anfrage

Teilnehmerzahl:

Mind. 4, max. 8 Personen

Trainer:



Robert Scheidel,
Dipl.-Betriebswirt (FH)

Anmeldung:

Wir freuen uns auf Ihre schriftliche Anmeldung per Fax **07 11/66 48 20-29** oder per E-Mail an info@mittelstandstrainer.de.

Sie erhalten nach Eingang Ihrer Anmeldung eine schriftliche Anmeldebestätigung, die Anfahrtskizze und weitere für Sie wichtige Informationen.

Vertrieb/Einkauf