

Verhandeln im Einkauf – selbstbewusst und gewinnbringend

Das Verhandeln im Einkauf ist anspruchsvoller geworden. Steigende Rohstoff- und Energiekosten, Abhängigkeiten aufgrund von Firmenfusionen oder Absprachen am Einkauf vorbei, sind typische Ursachen dafür. Wenn über den Wettbewerb nur wenig Hebel anzusetzen sind, gilt es umso mehr, durch selbstbewusstes Verhandeln das Gespräch auf das erwünschte Ziel zu steuern.



► Inhalte

- Was denken Sie über Verhandlungen mit schwierigen Lieferanten?
- Selbstbewusst verhandeln: Die fachliche Vorbereitung
- Selbstbewusst verhandeln: Die mentale Vorbereitung
- Selbstbewusst verhandeln: Die souveräne Gesprächsführung
- Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Innere Blockaden in Stärken umwandeln

► Didaktische Besonderheiten

Impulsvorträge durch den Trainer; Praktische Übungen zur persönlichen Verhandlungsvorbereitung; Rollensimulationen mit Reflexion

► Nutzen

Sie fühlen sich in Verhandlungen sicherer und erzielen bessere Verhandlungsergebnisse; somit reduzieren Sie Ihre Beschaffungskosten und steigern mittelbar Ihr Betriebsergebnis.

► Zielgruppe / Dauer

Einkaufsleiter, Einkäufer, Geschäftsführer und alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben. Dauer - 3 Tage