

# Gewinnorientierte Einkaufsverhandlungen

## Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Einkauf mit ersten Berufserfahrungen, die ihr Wissen der Verhandlungsführung erweitern, aber auch langjährige Einkäufer, die ihr Wissen auffrischen, ihre Effizienz steigern und bessere Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

## Seminarziel

Die Teilnehmer sind in der Lage, eigenständig zielorientierte Verhandlungen zu führen, mit dem Ziel langfristige und profitable Partnerschaften zu entwickeln. Sie erhalten die Gelegenheit, in praxisnahen Rollenübungen, auf Wunsch mit Videoaufzeichnung, ein qualifiziertes Feedback zu erhalten und konkret an ihrer Leistungssteigerung zu arbeiten.

## Methodik

Wechsel zwischen fachlichem Input, praxisorientierten Übungen und Beispielen, Training durch Rollenübungen mit Videoaufzeichnung und Feedback

## Referent

Urs Peter Altmannsberger

## Seminarinhalte

### Bausteine des Verhandlungserfolges

- Welche Voraussetzungen müssen erfüllt sein, damit der Einkäufer die Interessen seines Unternehmens bestmöglich erfüllen kann?
- Wo sind die wesentlichen methodischen Ansatzpunkte der Verhandlungsführung?
- Strategie und Taktik: Methoden im Zeitablauf der Verhandlung
- Was beeinflusst das Ergebnis von Verhandlungen?
- Welche Faktoren sind direkt oder indirekt durch Sie veränderbar?

### Grundlagen partnerschaftlicher Verhandlungsführung

- Worauf kommt es in Verhandlungen an?
- Typischer Verhandlungsablauf
- Startrampen: Welche Bedeutung hat die richtige Verhandlungseröffnung?
- Beispiele für zielgerichtete Eröffnungen

### Preise in der Verhandlung senken

- Wie senkt man geschickt Einkaufspreise?
- Wie Sie erfahren, unter welchen Umständen der Verkäufer nachgibt
- Formulierungen und Sprachmuster, die Ihnen dabei helfen

### Verhandelbare Elemente

- Welche Konditionen lassen sich außerdem noch zum Nutzen des eigenen Unternehmens verhandeln?
- Wir erstellen einen gewinnbringenden, auf Sie zugeschnittenen Verhandlungs-„Spickzettel“
- Neue Anreize für die Verhandlungsführung aus den unterschiedlichsten Branchen und Firmen

### Grundlagen der Gesprächsführung in Verhandlungen

- Praxisgerecht angewandte Fragetechnik
- Fragearten und deren Nutzen für die Verhandlung
- Best-Practice-Erfahrungsberichte „Wie gelingt es in der Praxis?“
- Lösungsvorschläge für Ihre persönlichen Verhandlungssituationen

→ Im Feedback der Verhandlungsübungen erhalten Sie weitere, auf Sie zugeschnittene Formulierungen.

### Beziehungsebene und ihre Auswirkung auf den Verhandlungserfolg

- Wie man eine professionelle Lieferantenbeziehung pflegt
- Wie Sie bessere Verhandlungsergebnisse durch diese Beziehung erzielen
- Wann geht die Beziehung zu weit? Professionelle Nähe und Distanz

### Führen Sie, statt vom Verkäufer geführt zu werden

- Erkennen Sie die Führungstricks der Verkäufer
- Lassen Sie sich nicht mehr einfach steuern! Wir trainieren Ihre Reflexe
- So halten Sie die Führung in der Verhandlung
- Der andere ist in Führung gekommen? Ansätze, um die Führung zurückzugewinnen

### Was ist maximal möglich?

- Ausloten der maximalen Zugeständnisse des Verkäufers
- Relative und absolute Forderungen im Vergleich, wie geht das?
- Richtiges Umgehen mit Einwänden der Verkäufer

### Workshop: Checkliste zur Vorbereitung auf Verhandlungen mit Lieferanten

- Angemessene, rationelle Vorbereitung: Was gilt es zu berücksichtigen?
- Entscheidende Gedanken vor Verhandlungsbeginn

→ Erstellen einer Checkliste für die taktisch-strategische Vorbereitung

### Praxisorientierte Rollenübungen – Nach Wunsch der Teilnehmer

- Anhand von selbst mitgebrachten Verhandlungssituationen
- Anhand von vorbereiteten Situationen
- Abhängig von Gruppengröße und dem Teilnehmerwunsch auch mit Videofeedback

## Seminartermine

### Termine

08. - 09.11.2011	Köln	Ameron Hotel Regent Köln	351111006
01. - 02.03.2012	Frankfurt	Dorint Hotel Frankfurt Main Taunus Zentrum	350312006
19. - 20.06.2012	Düsseldorf	Mercure Düsseldorf City Nord	350612014

### Dauer

1. Tag: 09.30-17.00 Uhr  
2. Tag: 08.30-16.30 Uhr

### Teilnahmegebühren

1.095,- € zzgl. MwSt. für BME-Mitglieder  
1.195,- € zzgl. MwSt. für Nicht-Mitglieder

# Fax-Anmeldung: 069 30838-299

BME Akademie GmbH • Bolongarostraße 82 • 65929 Frankfurt/Main

## Ich melde mich zu folgender Veranstaltung an:

Veranstaltungs-Nr.: \_\_\_\_\_

Veranstaltungs-Titel: \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_ Datum: \_\_\_\_\_

BME-Mitgliedsnummer: \_\_\_\_\_

### Teilnehmer 1:

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

gleiches Seminar  
gleicher Termin  
gleichzeitige Buchung

### Teilnehmer 2:

Name \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_

Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.

Firma \_\_\_\_\_

Branche \_\_\_\_\_

Straße/Postfach \_\_\_\_\_ PLZ/Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_ Fax \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift \_\_\_\_\_

### Abweichende Rechnungsanschrift:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

### Anmeldebestätigung

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie von uns umgehend eine Anmeldebestätigung. Bitte überprüfen Sie die korrekte Schreibweise Ihres Namens und Ihrer Firmierung. Der Anmeldebestätigung sind die Anschrift, Telefon-/Faxnummer des Tagungshotels sowie die Rechnung beigelegt.

### Teilnahmegebühren

Die Teilnahmegebühr zzgl. Mehrwertsteuer ist fällig nach Erhalt der Rechnung, spätestens jedoch 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn.

10 % Rabatt für den zweiten und alle weiteren Teilnehmer werden nur bei Buchung des gleichen Seminars zum gleichen Veranstaltungstermin und bei gleichzeitiger Buchung gewährt. Rabatte sind nicht kombinierbar.

In der Teilnahmegebühr sind enthalten: Dokumentationsunterlagen, Mittagessen, Kaffee/Tee und Erfrischungsgetränke

### Hotelbuchungen

Im jeweiligen Tagungshotel haben wir für Sie ein begrenztes Zimmerkontingent reserviert. Die Zimmerreservierung nehmen Sie bitte selbst unter dem Stichwort „BME Akademie GmbH“ vor. Die Anschrift des Hotels entnehmen Sie bitte Ihrer Anmeldebestätigung. Bitte beachten Sie, dass Zimmerbuchungen nur zeitlich befristet und im Rahmen der verfügbaren Kontingente möglich sind. Für Stornierung oder Umbuchung ist der Teilnehmer selbst verantwortlich. Sollte das Zimmerkontingent ausgeschöpft oder abgelaufen sein, ist es u.U. günstiger, wenn Sie bei Ihrer Hotelbuchung auf ein Online-Portal zurückgreifen.

### Referentenwechsel

Fällt ein Dozent auf Grund von Krankheit oder sonstigen unvorhergesehenen Gründen kurzfristig aus, kann die BME Akademie GmbH, um eine Absage der Veranstaltung zu vermeiden, einen Wechsel des Dozenten vornehmen und/oder den Programmablauf einer Veranstaltung ändern, sofern dies nicht unzumutbar ist.

### Rücktritt bei Veranstaltungen

Bei Rücktritt bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn wird eine bereits entrichtete Teilnehmergebühr abzüglich einer Verwaltungsgebühr von 150,- Euro zurückerstattet. Bei späteren Absagen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet, sofern nicht von Ihnen im Einzelfall der Nachweis einer abweichenden Schadens- oder Aufwandshöhe erbracht wird. Zur Fristwahrung muss der Rücktritt schriftlich per E-Mail, auf dem Postweg oder per Telefax erfolgen. Rücktrittsgebühren fallen nicht an, wenn ein Ersatzteilnehmer gestellt wird.

Gelten für Veranstaltungen gesonderte Rücktrittsregelungen, weist die BME Akademie GmbH im Einzelfall darauf hin. Bitte beachten Sie, dass bei Lehrgängen und Inhouse-Seminaren gesonderte Rücktrittsregelungen gelten.

### Urheberrecht

Die im Rahmen unserer Veranstaltungen ausgehändigten Arbeitsunterlagen sind urheberrechtlich geschützt und dürfen nicht – auch nicht auszugsweise – ohne Einwilligung der BME Akademie GmbH und der jeweiligen Referenten vervielfältigt oder gewerblich genutzt werden.

### Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke, der BME Gruppe, von uns unter strikter Einhaltung des BDSG gespeichert.

Änderungen vorbehalten



Mit der Bahn ab **99,- €** zu Ihrer Veranstaltung!

Alle Informationen erhalten Sie unter [www.bme.de/bahn](http://www.bme.de/bahn)

### BME Akademie GmbH

Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt/M.

Tel.: 069 30838-200

Fax: 069 30838-299

E-Mail: [anmeldung@bme-akademie.de](mailto:anmeldung@bme-akademie.de)

[www.bme-akademie.de](http://www.bme-akademie.de)