KeSch
Training International

# Einkaufstraining – erfolgreich verhandeln im Einkauf

## Sicherheit und Durchsetzungskraft in Einkaufsverhandlungen

### Einkaufstraining – Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Trainings-Ziel

Ein Einkaufstraining – Erfolgreich Verhandeln im Einkauf stärkt eine der Kernkompetenzen jeder Einkäuferin, jedes Einkäufers. Denn äußerst kritische Situationen im Einkauf sind die Preisverhandlung und das Aushandeln von Lieferkonditionen. Verkäuferinnen und Verkäufer sowie Key Accounter taktieren gerne mit Vorwänden und Preiserhöhungen. Insbesondere professionell geschulte Verkäuferinnen und Verkäufer verwenden immer ausgefeiltere Preiserhöhungsstrategien.

Da es letztlich bei Einkaufsverhandlungen auch immer um den Gewinn und damit das Wohlergehen des eigenen Unternehmens geht, müssen Einkaufsverhandlungen gekonnt und professionell durchgeführt werden.

Diese intensive Einkaufsschulung befähigt die Teilnehmenden, Verhandlungen systematisch und professionell zu führen und auf die Strategien der Verkäufer und Verkäuferinnen souverän und sicher zu reagieren. Hierzu vermittelt das Training ein effizientes Know-How aus Techniken und Kniffen der Rhetorik, der Verhandlungspsychologie und der Kommunikationspsychologie. Mit diesem Wissen können die Teilnehmenden auch schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich bestehen.

In diesem Training entwickeln und verfeinern die Teilnehmenden ein fundiertes Handwerkszeug, mit dem es ihnen leicht fallen wird, die Verhandlungen für ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend zu führen, erfolgreich zu argumentieren und ihre Ziele zu erreichen.

### Einkaufstraining – Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Zielgruppe

All jene Personen, die in Einkaufsverhandlungen für ihre Produkte und Dienstleistungen überzeugend argumentieren und ihre Ziele souverän durchsetzen wollen. Anfängerinnen und Anfänger werden grundlegend qualifiziert. Fortgeschrittene bekommen ihren Feinschliff.

### Einkaufstraining: Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Trainings-Inhalte

- Erfolgreiche Verhandlungsstrategien und Verhandlungstechniken
- Tipps und Tricks aus der Verhandlungsrhetorik
- Systematische Vorbereitung auf Preisverhandlungen
- Effiziente Argumentationstechniken
- Preisforderungen mit Nutzen-Argumentation aushebeln

- Win-Win Argumentation in harten Preisverhandlungen
- Konstruktiver Umgang mit Konflikten und schwierigen Verhandlungspartnern
- Meistern von festgefahrenen Situationen
- Professioneller Umgang mit Killerphrasen und unfairen Tricks
- Erfolgreiches Beziehungsmanagement im Verhandlungsverlauf
- Körpersprache bewusst lesen und einsetzen
- Verhandlungstechniken des Verkäufers durchschauen
- Praxisbewährte Techniken zur Preisreduktion
- Aushandeln von Zahlungsmodalitäten und Lieferkonditionen
- Mehrstufige Prozesse in Verhandlungen planen
- Effiziente Methoden zur Abwehr überhöhter Konditionen
- Rabattschrauben initiieren
- Preisnachlässe überzeugend setzen
- Tricks und Taktiken der Verkäufer und Verkäuferinnen erkennen und abwehren
- Bewusster Einsatz von Verhandlungsteams
- Teamrollen strategisch anlegen
- Gruppenverhandlungen gekonnt inszenieren
- Verhandlung in Monopolmärkten
- Die Vermeidung der typischen Fehler und Fettnäpfchen in Preisverhandlungen

## Einkaufstraining – Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Trainings-Methodik

- Systematische und sofort umsetzbare Inputs durch die Trainerin oder den Trainer
- Praxisbezogene Übungen zu den Inhalten
- Systematische Analysen und Feedbacks
- Training am eigenen Produkt
- Kreativer Gedächtnisanker
- Erfahrungsaustausch
- Streng begrenzte Teilnehmerinnen- und Teilnehmerzahl
- 2-tägiges offenes Intensiv-Seminar

## Einkaufstraining – Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für das 2-tägige Intensiv-Training beträgt pro Person: Euro 1395,- zzgl. MWSt.

**Einkaufstraining – Erfolgreich verhandeln im Einkauf: Möglichkeit eines firmenspezifischen Inhouse-Trainings:**
Das Einkaufstraining kann auch als individuelle Veranstaltung für Ihre Firma durchgeführt werden. Die Schwerpunkte passen wir dann selbstverständlich Ihren Bedürfnissen und Ihrer Zielgruppe an.