

PRAXISTRAINING „ERFOLGREICHE VERHANDLUNGEN MIT LIEFERANTEN“

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

- Unsere Trainer sind selbst **erfahrene Einkaufsexperten** mit Wissen aus **über 1.000 erfolgreichen Projekten**.
- Intensives Präsenztraining **Kombination aus Vorträgen, interaktiven Fallbeispielen und praxisorientierten Übungen** zu Stärkung Ihrer Verhandlungsfähigkeit.
- Einführung in **praxisbewährte, einfach umsetzbare Techniken**.
- Möglichkeit, aktuelle **Problemstellungen aus dem Unternehmensalltag** einzubringen
- **Nachhaltiger Erfolg** durch gezielte Verhandlungskompetenz.
- **Vernetzung mit anderen Experten** – ein echter Mehrwert für Sie.
- **Individuelles Training** – maßgeschneidert auf Ihre Bedürfnisse.

ZIELE UND MEHRWERT DES SEMINARS

- Sie **stärken gezielt Ihre Verhandlungsfähigkeiten** und steigern Ihre Verhandlungssicherheit.
- Sie gewinnen **Freude und Selbstbewusstsein** bei der Durchführung von Verhandlungen
- Sie **erlernen bewährte Taktiken** und setzen diese bewusst und strategisch ein.
- Sie **bereiten Verhandlungen effizient vor**, führen diese strukturiert durch und optimieren Ihre Nachbereitung.

AN WEN RICHTET SICH DAS SEMINAR?

- **Fach- und Führungskräfte im Einkauf**
- **Strategische Einkäufer**
- **Erfahrene Einkäufer**

DATUM : 06.05.25 - 07.05.25

KOSTEN: 849 € zzgl. MwSt. (inkl. Verpflegung)

DAUER: 2 Tage - von 09:00 bis 17:00 Uhr

ORT: Kloepfel Consulting, Düsseldorf

Jetzt anmelden!



KONTAKT:

Kloepfel Consulting GmbH | Cecilienallee 6-7 | D-40474 Düsseldorf | www.kloepfel-consulting.com

Karsten Pawlofsky | Einkaufsmanager & Seminarleiter | Mobil: +49 (0) 152 227 227 73 | k.pawlofsky@kloepfel-group.com

Seminarablauf Tag 1: | 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Selbsteinschätzung des Verhandlungsgeschicks:** Analysieren Sie Ihre eigenen Stärken und Potenziale im Verhandlungskontext.
- **Definition von Verhandlungszielen:** Erstellen Sie konkrete und erreichbare Ziele als Basis für erfolgreiche Verhandlungen.
- **Verhandlungstypen:** Erkennen und verstehen Sie Ihren eigenen Verhandlungstyp und die Typologie anderer
- **Überblick verschiedener Verhandlungskonzepte und Strategien in der Praxis**
- **Die Macht der Planung:** Die Professionelle Verhandlungsvorbereitung und Entwicklung einer **erfolgreichen Storyline**

Seminarablauf Tag 2: | 09:00 bis 17:00 Uhr

- **Blick auf die eigene Grundannahmen zu Verhandlungen:** Jeder Teilnehmer erkennt seine eigenen Grundannahmen zu Verhandlungen und erkennt daraus seine bevorzugte Strategie in Verhandlungen
- **Verhandlungsstile im Einkauf:** Überblick über verschiedene Stile und ihre Anwendung im Einkauf.
- **Praxisbezogene Verhandlungssimulationen:** Durchführung und Analyse von Verhandlungen mit verschiedenen Lieferrententypen.
- **Best Practices und Übungsbeispiele:** Nutzen Sie erfolgreiche Fallstudien, um eigene Verhandlungsansätze zu entwickeln und anzuwenden.

