



Verhandlungstraining für Mitarbeiter im Einkauf

(Bildungskonzept 1-2 Tage)

Ausgangssituation:	Das Unternehmen möchte die Konditionen beim Einkauf verbessern und damit die Gewinnspanne erhöhen
Zielgruppe:	Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen des Unternehmens mit Einkaufsaufgaben
Lernziele:	<ul style="list-style-type: none">• Die Bedeutung der Einkaufsarbeit• Was Verkäufer lernen und Einkäufer wissen sollten• Grundlagen der Verhandlungsführung• Verhandlungspsychologie• Die Phasen einer Verhandlung• Verhandlungen vorbereiten und durchführen• Verkaufstricks durchschauen• Das sichere und professionelle Auftreten in Verhandlungen• Verhandlungsstrategien (auch für Teams)• Praxisübungen
Methoden:	Folienpräsentation, Demonstration, Lehrgespräch, Einzel- und Gruppenarbeit, Rollenspiel u.s.w.)
Zeitdauer und Ort:	1-2 Tage (pro Tag 8 UE a 45 min), Inhouse
Investition:	1-10 Teilnehmer, Trainertagesatz 1.350,00 € zzgl. MwSt. und Reisekosten inkl. Vor- und Nachbereitung, für kleine und mittlere Unternehmen bis zu 50 % förderbar, für einzelne Mitarbeiter bieten wir auch offene Seminare an
Nachhaltigkeit:	alle Lernmodule stehen in digitaler Form für alle Teilnehmer bis 6 Monate nach dem Training online auf unserer Lernplattform unter www.unternehmenberatung-pilz/login zur Verfügung
Termine:	nach Vereinbarung

Umfang	Inhalte des Moduls	Praxistransfer
	Bedeutung der Einkaufsarbeit <ul style="list-style-type: none"> • Was heißt verhandeln? • Die Bedeutung der Einkaufsarbeit aus wirtschaftlichem Blickwinkel • Meine Verhandlungsaufgaben 	Ziele unserer Einkaufsverhandlungen
	Was Verkäufer lernen und Einkäufer wissen sollten <ul style="list-style-type: none"> • 5 Stufen der Einkaufsarbeit • Das Verhandlungsgespräch versus Einkaufsgespräch (Gesprächsphasen) • So stärken Sie Ihre Verhandlungsmacht bei Rabatt- und Preisverhandlungen • 	Gesprächsleitfaden erstellen
	Grundlagen der Verhandlungsführung <ul style="list-style-type: none"> • Vor- und Nachteile der Verhandlungswege • Verhandlungsstrategien • Die eigene Verhandlungsposition richtig einschätzen 	Übungen zu den Verhandlungsstrategien
	Verhandlungspsychologie <ul style="list-style-type: none"> • Einflussfaktoren auf eine Preisverhandlung • Preissenkende Verhandlungspositionen • Verhandlung im Team • Vorgehensweise bei Gesprächsabbruch/-vertagung • Verhandlungsgrundsätze nach dem Havard Konzept • Verhaltensweisen bei der Havard - Methode • Die DIWA Methode bei Verhandlungsgesprächen 	Übungen

Umfang	Inhalte des Moduls	Praxistransfer
	Verhandlungen vorbereiten <ul style="list-style-type: none"> • Vorbereiten von Einkaufsverhandlungen • Die Organisatorische Vorbereitung einer Verhandlung am Telefon 	persönliche Checkliste zur optimalen Vorbereitung der telefonischen Verhandlung
	Verhandlungen durchführen <ul style="list-style-type: none"> • Körpersprache, Gestik, Mimik Glaubwürdigkeit, Respekt, Fairness • Verkaufstricks durchschauen 	Praktische Übungen
	Praxisübungen <ul style="list-style-type: none"> • Rollenspiele zu typischen Teilnehmersituationen • Optional Videofeedback 	Praktische Übungen
	Abschluss <ul style="list-style-type: none"> • Feedback • Persönliche Ziele • nächste Schritte 	Persönlicher Entwicklungsplan