Industrie- und Handelskammer für München und Oberbayern

Seminar

Verhandlungstechniken für Einkäufer - Basisseminar

Wirkungsvolles Verhandeln für Einkauf und Materialwirtschaft

Ihre Kommunikation in Preisverhandlungen und Reklamationsgesprächen sowie Ihre Frage- und Argumentationsstrategien sind entscheidende Erfolgskriterien. Hier trainieren Sie gezielt den Einsatz von Verhandlungsmethoden und -techniken.

Zum Thema

"Im Einkauf liegt der Gewinn" lautet heute die Herausforderung. Tatsächlich entfallen bei vielen Unternehmen 50 % aller betrieblichen Kosten auf die Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen. Eine Reduzierung dieses Kostenblocks hat erhebliche Auswirkungen auf das Unternehmensergebnis und seine Wettbewerbsfähigkeit.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich sowohl an Nachwuchseinkäufer/innen, als auch an erfahrene Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen, die ihren Wissensstand überprüfen und ausbauen möchten.

Nutzen

Einkäufer aus kleinen und mittleren Industrie- und Dienstleistungsbetrieben erhalten in diesem Seminar wichtige Hilfen, die ihnen ihre Verhandlungsaufgabe erleichtern. Sie trainieren gezielte Vor- und Nachbereitung sowie Frage- und Argumentationstechniken. Dabei werden die Themen Erstgespräch, Preisverhandlung und Reklamationsgespräch eingeübt und Handlungssicherheit geschaffen. Dies gilt sowohl für Gesprächssituationen, in denen der Einkäufer auf sich selbst gestellt ist, als auch für Verhandlungen im Team.

Programminhalt

- **Leitfaden zur Vorbereitung von Verhandlungen**

- **Fachliche und organisatorische Vorbereitung**
  - Zielsetzung definieren
  - Argumentationsaufbau und Einwandbehandlung
  - Die Strategie – der Weg zum Ziel
- **Der erste Eindruck – sicheres Auftreten**
- **Die Rolle und Aufgaben des Verhandlungsführers**

Dieses Dokument wurde automatisch generiert aus den Onlineinhalten der Industrie und Handelskammer für München und Oberbayern. http://www.muenchen.ihk.de

- **Kommunikation: Analytisches und empathisches Zuhören**
- **Gewinner – Gewinner - oder Gewinner – Verlierer - Lösungen**
- **Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden**
- **Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern**
- **Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer**

Rollenspiel: Verhandlungstechnik

Feedback unserer Teilnehmer:
"War insgesamt einfach klasse, zum Weiterempfehlen!" (Peter Thanser, Hefter Maschinenbau GmbH & Co. KG)
"Sehr lehr- und hilfreich, sehr kompetente Referentin, es hat sehr viel Spaß gemacht, es wurde nie langweilig." (Anja Diesner, Kathrein Werke KG)
"Es war ein sehr informatives/lehrreiches Seminar, dass ich nur empfehlen kann." (Theresa Dannerbauer, Qioptiq Photonics GmbH & Co. KG)
"Das Seminar war erste Klasse, man kann es nur weiterempfehlen." (Hans Gabler, Hefter Maschinenbau GmbH & Co. KG)
"Das Team war sehr gut zusammengestellt, gleiches Level. Frau Kristen-Seydel war sehr angenehmen und ich würde gerne wieder ein Seminar bei ihr besuchen." (Doris Burger, Kathrein Werke KG)

Methoden

Teilnehmeraktivierende, kooperative Trainingsmethoden mit starker Ausrichtung auf anwendungsorientierte Übungen stehen im Vordergrund.

Trainer

Eva-Maria Kristen-Seydel

Eva-Maria Kristen-Seydel studierte Volkswirtschaft, Politische Wissenschaft und Soziologie. Ihre berufliche Laufbahn führte zunächst, nach Praktika im Einkauf und Vertrieb, für zehn Jahre in die Personalentwicklung der deutschen Tochter eines weltweiten führenden Unternehmens der Informationstechnologie. Mit den dabei gewonnenen Qualifikationen wechselte sie 1989 in die Beratung und gründete 1992 die CHANGE TEAM GmbH. In zahlreichen Projekten zur Optimierung von Betriebsorganisationen insbesondere im Mittelstand hat sie als EFQM-Assessorin und DGQ Qualitätsmanagerin erfolgreich Qualitätsstandards implementiert und die Voraussetzungen für deutliche Steigerungen der Vertriebsleistung geschaffen. Sie hat langjährige Erfahrung als Beraterin und Coach bei der Optimierung von Einkaufs- und Vertriebsverhandlungen. Seit Februar 2010 arbeitet Frau Kristen-Seydel u.a. als Projektleiterin fü rdie mib Management Institut Bochum GmbH.

Dieses Dokument wurde automatisch generiert aus den Onlineinhalten der Industrie und Handelskammer für München und Oberbayern. http://www.muenchen.ihk.de

Termin

17.10.2012 - 19.10.2012

Mittwoch, 17. Oktober 09:00 Uhr bis Freitag, 19. Oktober 2012 17:00 Uhr

Alternative Termine

21.10.2013-23.10.2013 in Feldkirchen-Westerham

Beratung

Thomas Kölbl
Telefon +49 8063 91 251
eMail Koelbl@muenchen.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie Westerham
Von-Andrian-Strasse 5
83620 Feldkirchen-Westerham

Anmeldung

Gabriele Fabian

Telefon +49 8063 91 272

eMail Fabian@muenchen.ihk.de

Veranstalter

IHK für München und Oberbayern

Kosten

910 EUR

Im Preis enthalten sind: Teilnehmerunterlagen, 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet
an allen Seminartagen sowie Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke,
Vitamincocktail und Snacks in den Pausen.
nach § 4, Nr. 22a UStG umsatzsteuerfrei

Anmeldeinfo

Genießen Sie die Annehmlichkeiten unseres Hotels und buchen Sie das Einzelzimmer mit Abendessen/Frühstück (90,50 Euro pro Tag) bei Ihrer Anmeldung gleich mit! Der Erfahrungsaustausch mit Ihren Seminarkollegen/Innen und dem/n Trainer/n ist für Ihren Seminarerfolg sehr förderlich. Sie können sich abends gemütlich zusammensetzen, unseren Swimmingpool/Sauna sowie unser/e Bierstüberl/Terrasse uvm nutzen. Bitte bezahlen Sie Ihre Übernachtungskosten bei der Abreise direkt an der Hotelreception.

Dieses Dokument wurde automatisch generiert aus den Onlineinhalten der Industrie und Handelskammer für München und Oberbayern. http://www.muenchen.ihk.de