

CERTIFIED NEGOTIATIONS EXPERT IN PROCUREMENT CPPE VERHANDLUNGSEXPERTE



CPPE VERHANDLUNGSEXPERTE

IN 3 TAGEN ZUR VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ

VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN IM EINKAUF ERFOLGREICH ANWENDEN!

- Nachhaltig verbesserte Verhandlungsergebnisse und gesteigerte Kommunikationsfähigkeit
- Sicherung langfristiger tragfähiger Beziehungsebenen mit Verhandlungspartnern

BMO
AKADEMIE

THEMENBLOCK 1 Die Grundsätze beim Verhandeln

1. Die Grundlagen beim Verhandeln
2. Die häufigsten Fehler beim Verhandeln
3. Lohnt sich eine Verhandlung überhaupt?
4. Was für ein Verhandlungstyp bin ich?
5. Souveränität in Verhandlungen
6. Die starken Worte
7. Verhandlung per Videochat
8. Verhandlung per Telefon
9. Die Makro-, Mikro- und Mesoebene bei Verhandlungen

THEMENBLOCK 2 Psychologie: Die einzelnen Persönlichkeitstypen

Das Farbtypenmodell – wie ticken die einzelnen Charaktere?

Der dominante, extrovertierte, narzisstische, anankastische, strukturierte, querulante, histrionische, anhängliche und emphatische Typ

THEMENBLOCK 3 Die systematische Vorbereitung der Verhandlung

1. Die 4 Punkte der Ausgangssituation
2. Der Aufbau der Verhandlungsstrategie nach dem Machtportfolio
 - Die defensive Strategie
 - Die kooperative Strategie
 - Die offensive Strategie
 - Die indifferente Strategie
3. Die Zielhierarchie mit Einstiegs-, Maximal-, Minimal- und Abbruchziel
4. Die Quellen für Rohstoffe, Packmittel, Energien und Frachten
5. Die Preisquellen
6. Der Plan B und C (BATNA)
7. Die ZOPA (Zone of possible Agreement)
8. Der Abbruchzeitpunkt (WAC)
9. Die interne Vorbereitung bei Verhandlungen im Team
10. Die aussagefähige Agenda
11. Die Geopolitik

THEMENBLOCK 4 Die mentale Vorbereitung der Verhandlung

- Wie erlange ich die richtige Einstellung und mentale Stärke?
- Wie bekomme ich das Mindset zurück?
- Wie optimiere ich mich selbst?
- Wie werde ich selbstbewusster?

THEMENBLOCK 5 Die besten Verhandlungstaktiken

1. Das Aktive Führen in der Verhandlung
2. Die aktive Forderung und den Punkt in den Fokus bringen
3. Das klare Nein
4. Der Verweis auf die Preishistorie
5. Die Macht der Preisstrukturanalyse
6. Die sachliche Verhandlungstaktiken
7. Präsentation von eindeutigen Fakten
8. Die situativen und offensiven Verhandlungstaktiken
9. Taktiken im Verkäufermarkt oder gegen Monopolisten
10. Die Verbesserung der Beziehung
11. Die Arten der Good Guy – Bad Guy-Methode
12. Das Follow-Up
13. Der Einsatz von Körpersprache
14. Die Deltamethode und das Harvard-Modell zur Realisierung eines Kompromisses
15. Ausblick auf 2025 in den Jahresgesprächen

***Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!
Für Ihren Vorsprung in Einkauf und Supply Chain Management!***

IN 3 TAGEN ZUM KOMMUNIKATIONS- UND VERHANDLUNGSPROFI

Zielsetzung:

Steigerung und nachhaltige Festigung professioneller, praxiserprobter erfolgreicher Methoden und Techniken zur professionellen Verhandlungsführung und Kommunikation im Einkauf

Teilnehmerkreis:

Erfahrene Einkäuferinnen und Einkäufer, die ihre Fähigkeiten und Kenntnisse professioneller Verhandlungsführung und Kommunikation erweitern und festigen wollen, Einkäuferinnen und Einkäufer sowie Quereinsteiger, die erstmals die Führung von Verhandlungen übernehmen, Bedarfsträger und Mitarbeiter aus der Technik, Entwicklung, Produktion, die mit der Führung von Verhandlungen beauftragt sind, alle Mitarbeiter, die ihr Wissen um zielorientierte Kommunikation erweitern und in der Praxis erfolgreich anwenden wollen.

Ausgangslage und Nutzen:

Professionelle Verhandlungsführung und zielorientierte Kommunikation sind unbestritten eine Grundvoraussetzung erfolgreicher Einkaufsarbeit. Gilt es doch die eigene Zielsetzung beim Lieferanten oder jedem anderen Verhandlungspartner so durchzusetzen, dass nicht nur kurzfristige Erfolge sondern eine nachhaltige und tragfähige Beziehungsebene zum Wohl des Unternehmens gesichert sind.

Professionelle Verhandlungskompetenz und Kommunikationsfähigkeit bedarf eines umfassenden Wissens- und Könnens-Spektrums, eines wirkungsvollen Instrumentariums von Vorbereitung, Frage- und Einwand-Behandlungs- und Abschlusstechniken (auch und gerade im Einkauf!) und eines umfassenden Wissens um die Kriterien erfolgreicher Kommunikations- und Konfliktlösungstechniken und vieles andere mehr. Profunde Sachkenntnis und profundes Wissen wird erst durch die "richtige" Kommunikation wirksam. Erfolge müssen langfristig gesichert werden. Daher ist eine Eigen- und Partner-Interessen berücksichtigende Kommunikation und Verhandlungsführung entscheidend.

Darauf baut dieser Trainings-Lehrgang, der von allen Teilnehmern der Certified Programme der BMÖ-Akademie immer gefordert wurde, auf.

Professionelles Anwendungswissen und -können für alle Leistungsträger im Einkauf!

Ihr individuelles, maßgeschneidertes Ausbildungsprogramm:

Der Trainings-Lehrgang Certified Purchasing Communications & Negotiations Expert ist in Themenblöcken aufgebaut. In jedem Themenblock wird in sich geschlossen das jeweilige Anwendungswissen und -können den Teilnehmern vermittelt, intensiv trainiert und zusätzlich durch Videoanalysen unterstützt. Die einzelnen Themengebiete werden anhand von Fällen aus der Praxis und im Wechsel zwischen Vortrag und Diskussion erarbeitet. Das Ergebnis sind nachhaltig verbesserte Verhandlungsergebnisse und gesteigerte Kommunikationsfähigkeit.

Beratung, Information und Anmeldung:

BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52-15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

Gerne führen wir auf Basis der Lehrinhalte der BMÖ-Akademie auch maßgeschneiderte Inhouse Weiterbildungsprogramme für Ihr Unternehmen durch. Inhouse Programme können auch gerne auf Englisch abgehalten werden. Sprechen Sie bitte mit uns über die für Sie vorteilhaftere Lösung.