

# VERHANDLUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF



## CPPE VERHANDLUNGSEXPERTE

IN 3 TAGEN ZUR VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ

### VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN IM EINKAUF ERFOLGREICH ANWENDEN!

- Nachhaltig verbesserte Verhandlungsergebnisse und gesteigerte sportlicher Biss bei Verhandlung
- Sicherung des wiedererlangten Mindsets von Einkäufern

**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?
- Verhandlungen sind wie Leistungssport

## **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. Die effiziente und prägnante Präsentation
5. Der Verweis auf die Preishistorie
6. Die Macht der Preisstrukturanalyse
7. Die sachliche Verhandlungstaktiken
8. Präsentation von eindeutigen Fakten
9. Die situativen und offensiven Verhandlungstaktiken
10. Die Brinkmanship-Methode
11. Das Zerschneiden des roten Fadens
12. Das Side-Meeting
13. Priming und Framing
14. Taktiken im Verkäufermarkt oder gegen Monopolisten
15. Die Verbesserung der Beziehung
16. Teamverhandlungen: Die 7 Arten der Good Guy – Bad Guy-Methode
17. Neutralisieren Sie den starken Verhandlungspartner
18. Der Angriff in der Nachspielzeit
19. Wichtig: Nehmen Sie Auszeiten und vertagen Sie
20. Das Follow-Up
21. Der Einsatz von Körpersprache

22. Die Deltamethode zur Realisierung eines Kompromisses
23. Was tun in Pattsituationen
24. Das Harvard-Modell zur Erzielung eines tragfähigen Kompromisses
25. Ausblick und Praxistipps für die kommenden Jahresgespräche

***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](mailto:sekretariat@bmoe.at)

Web: [www.bmoe.at](http://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.