

Verhandlungstraining

- in harten Zeiten und Krisensituationen

BMÖ-Akademie in Kooperation mit Herrn Hans-Christian Seidel von CSEI- Consulting Mühlthal bei Darmstadt

Verhandlungstraining im Einkauf

Empfang

- Begrüßung und Vorstellung der Teilnehmer mit Erwartungshaltung
- Einführung in die Thematik

I. Die Grundlagen beim Verhandeln

- Das verlorene Mindset der Einkäufer
- Die häufigsten Fehler beim Verhandeln
- Souveränität und Übernahme der Verhandlungsführung
- Die Makro-, Mikro- und Mesoebene bei Verhandlungen
- Verhandlungen per Mail, Telefon, Videochat und Präsenz
- Die 4 Strategien
- Die Analyse der Ausgangssituation
- Die Zielhierarchie mit Maximal-, Minimal- und Ausstiegsziel

II. Verhandlungs- und Persönlichkeitspsychologie mit Vertiefung

- 3 urmenschliche Reaktionen
- Das Farbtypmodell
- Die Persönlichkeitstypen der Verkäufer und Einkäufer:
 1. Der Introvertierte
 2. Der Extravertierte
 3. Der Narzisst/ Selbstinszenierer
 4. Der Chef und Eigentümer
 5. Der Trickreiche
 6. Das Chamäleon

7. Der Querulant
8. Der Histrioniker
9. Der Strukturliebende, Analytiker und Zahlenmensch

III. Das aktive Führen und der Aufbau von Kommunikationsdominanz in der Verhandlung – Sie sind der Busfahrer

1. Die Bestandteile der Souveränität
2. Der Umgang mit dem knallharten Verhandler
3. Zeigen Sie Ihre Macht
4. Erlangen Sie Gesprächshoheit

IV. Der Aufbau von Stärke

1. Mentale Stärke
2. Das wiedererlangte Mindset
3. Die Körpersprache
4. Die Selbstoptimierung
5. Verhandlungen sind wie Sport

V. Die ausgewählten Verhandlungstaktiken

- Die Reziprozität
- Die Macht der Präsentation
- Bringen Sie Ihre Punkte in den Fokus
- Sagen Sie NEIN
- Verlangen Sie mehr Transparenz
- Verschärfen Sie das Tempo
- Zeigen Sie das Verlustszenario oder das Phaseout- Szenario
- Priming und Framing
- Zerschneiden Sie den Roten Faden
- Die Brinkmanship-Methode
- Das Side-Meeting
- Erkennen Sie die wahren Motive Ihres Verhandlers
- Neutralisieren Sie den starken Verhandler des Verkäufers
- Der Angriff auf das Unterbewusstsein
- Die Karottentaktik
- Nutzen Sie Time Out und Vertagungen

Die Verhandlungen im Team:

- Der beste Team-Mix
- Good Guy/Bad Guy - Der Klassiker
- Der Rollentausch - Wenn aus dem Bad Guy der Good Guy wird
- Good Guy Bad – Guy meets Harvard Model
- Die Hase-und-Igel-Methode: Der neue Einkäufer
- Das Pressing
- Der Hierarchieeffekt- wenn der Chef kurz dazu kommt
- Die Krokodilmethode

Verhandlungen mit Monopolisten

VI. Der Faktenbezug

- Verweis auf Statistiken, wie u.a. Import- und Erzeugerpreise
- Verweis auf zukünftige Preisentwicklungen
- Verweis auf Branchen-Indices
- Verweis auf Preisstrukturen
- Verweis auf Wechselkurse
- Verweis auf Preisgleitklauseln
- Die Preisstrukturanalyse

VII. Interkulturelle Kompetenz

- Die Bestandteile interkultureller Kompetenz
- Die Kulturunterschiede der internationalen Verhandlungspartner

VIII. Die Kompromissakrobatik und konsensorientierten Methoden:

1. Die Deltamethode
2. Das 7 Faktoren beim Harvard-Modell
3. Der Umgang mit Pattsituationen

IX. Der Abschluss

1. Umfangreiche Feedbackrunde in Bezug auf das Training
2. Schlussbesprechung

1. Unterlagen

1. Eine über 100 Seiten starke Arbeitsunterlage
2. Eine offene Excel-Datei zur Preisstrukturanalyse
3. Textbausteine zur Abwehr von Preiserhöhungen/Preisforderung
4. Zahlreiche Checklisten

2. Methodik

- Interaktive, lebendige und nachhaltige Vermittlung
- Praxis- und umsetzungsorientierte Methodik
- Förderung des gegenseitigen Lernens von den Teilnehmern
- Rollenspiele mit Videoanalyse Ihrer Praxisfälle
- Rollenspiele aus dem Verhandlungsalltag von früher/ heute/morgen
- Gruppenarbeiten

3. Ihr Nutzen

- Vertiefter Einblick in die Persönlichkeitspsychologie
- Leichter Aufbau von persönlicher Souveränität
- Verbessertes Verhandeln im Verkäufermarkt und in Krisensituationen
- Aufbau von mentaler Stärke
- Einsatz von ausgefallenen und gewagteren Verhandlungstaktiken
- Versierterer Einsatz von Teamverhandlungen
- Selbstsicherer Umgang mit dem Monopolisten
- Vielseitiger Einblick in die Möglichkeiten der 4 Strategien
- Ausbau der konsensorientierten Techniken zur Herbeiführung eines Abschlusses
- Jeder Teilnehmer notiert für sich mindestens 10 Verbesserungspunkte