

AKADEMIE



VERHANDLUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

AUSBILDUNGSPROGRAMM | 2026

BMÖ
AKADEMIE

www.bmoe.at

VERHANDLUNGSKOMPETENZ IM EINKAUF

IHR NUTZEN

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

ZIELGRUPPE:

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

1. DIE GRUNDSÄTZE BEIM VERHANDELN

- Die Grundlagen beim Verhandeln
- Die häufigsten Fehler beim Verhandeln
- Lohnt sich eine Verhandlung überhaupt?
- Was für ein Verhandlungstyp bin ich?
- Souveränität in Verhandlungen
- Die starken Worte
- Verhandlung per Videochat
- Verhandlung per Telefon
- Die Makro-, Mikro- und Mesoebene bei Verhandlungen

2. Psychologie: Die einzelnen Persönlichkeitstypen der Verkäufer

- Das Farbtypenmodell – wie ticken die einzelnen Charaktere?
- Der dominante, extrovertierte, narzisstische, anankastische, strukturierte, querulante, histrionische, anhängliche und emphatische Typ

3. Die systematische Vorbereitung der Verhandlung

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

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

5. Die 25 besten Verhandlungstaktiken

- Das Aktive Führen in der Verhandlung
- Die aktive Forderung und den Punkt in den Fokus bringen
- Das klare Nein
- Die effiziente und prägnante Präsentation
- Der Verweis auf die Preishistorie
- Die Macht der Preisstrukturanalyse
- Die sachliche Verhandlungstaktiken
- Präsentation von eindeutigen Fakten
- Die situativen und offensiven Verhandlungstaktiken
- Die Brinkmanship-Methode
- Das Zerschneiden des roten Fadens
- Das Side-Meeting
- Priming und Framing
- Taktiken im Verkäufermarkt oder gegen Monopolisten
- Die Verbesserung der Beziehung
- Teamverhandlungen: Die 7 Arten der Good Guy – Bad Guy-Methode
- Neutralisieren Sie den starken Verhandlungspartner
- Der Angriff in der Nachspielzeit
- Wichtig: Nehmen Sie Auszeiten und vertagen Sie
- Das Follow-Up während des Meetings
- Der Einsatz von Körpersprache
- Die Deltamethode zur Realisierung eines Kompromisses
- Was tun in Pattsituationen
- Das Harvard-Modell zur Erzielung eines tragfähigen Kompromisses
- 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:

Ziel dieses Trainings ist es, professionelle und praxiserprobte Methoden der Verhandlungsführung und Kommunikation im Einkauf gezielt zu stärken und nachhaltig zu verankern. Die Teilnehmenden entwickeln Sicherheit, Wirkung und Souveränität in anspruchsvollen Verhandlungssituationen.

▶ TEILNEHMERKREIS

Das Training richtet sich an erfahrene EinkäuferInnen, die ihre Verhandlungs- und Kommunikationskompetenz auf das nächste Level heben wollen, ebenso wie an EinkäuferInnen und QuereinsteigerInnen mit erster Verhandlungsverantwortung. Angesprochen sind außerdem Bedarfsträger sowie Mitarbeitende aus Technik, Entwicklung und Produktion, die regelmäßig Verhandlungen führen. Ideal für alle, die zielorientierte Kommunikation professionell und erfolgreich einsetzen möchten.

▶ AUSGANGSLAGE & NUTZEN

Erfolgreiche Einkaufsarbeit lebt von professioneller Verhandlungsführung und klarer, wirkungsvoller Kommunikation. Es geht darum, eigene Ziele konsequent durchzusetzen und gleichzeitig tragfähige, langfristige Beziehungen zu Verhandlungspartnern aufzubauen. Genau hier setzt dieses Training an.

Die Teilnehmenden erlernen ein wirkungsvolles Instrumentarium aus strukturierter Vorbereitung, gezielter Fragetechnik, souveräner Einwandbehandlung und professionellen Abschlusstechniken. Denn Fachwissen entfaltet seine volle Wirkung erst durch die richtige Kommunikation. Nachhaltiger Verhandlungserfolg entsteht dort, wo Interessen erkannt, Konflikte konstruktiv gelöst und Ergebnisse langfristig abgesichert werden.

▶ IHR AUSBILDUNGSPROGRAMM

Der Trainings-Lehrgang „Verhandlungskompetenz im Einkauf“ ist modular aufgebaut und konsequent praxisorientiert. In jedem Themenblock werden Inhalte nicht nur vermittelt, sondern intensiv trainiert und durch Videoanalysen reflektiert. Reale Praxisfälle, interaktive Diskussionen und direktes Feedback sorgen für messbar bessere Verhandlungsergebnisse und spürbar mehr Kommunikationsstärke im Arbeitsalltag.



Liechtensteinstraße 35/1/5, 1090 Wien
Tel: +43 (0)1 367 93 52
www.bmoe.at - office@bmoe.at