WITT PROFESSIONAL

... Bildung bewegt.

Intensives Verhandlungstraining für Einkäufer

Praxiserprobte Verhandlungsstrategien/-techniken

Frei Haus und Skontoverbesserungen waren gestern - in diesem Seminar geht es nicht um Kosmetik, sondern um Korrektur der Einkaufs- und Lieferantenperformance. Lernen Sie entlang des gesamten Verhandlungsprozesses, von der Vorbereitung mit der oft unterschätzten Agenda bis zum finalen Abschluss und der Nachbereitung, wie Sie auf Augenhöhe und souverän nachhaltigen Verhandlungserfolg generieren. Ziel des Seminars ist es, Ihnen umsetzungsfähige und praxiserprobte Lösungsstrategien für Ihre Einkaufsorganisation an die Hand zu geben.

Foto: 123rf

Inhalte

Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen
Kommunikation und Körpersprache
Verhandlungsmethoden und Techniken
Tipps und Tricks für schwierige Verhandlungen
Verhandeln mit internationalen Lieferanten
Nachbereitung und Erfolgsanalyse
Strategie und Taktik für spezielle Verhandlungen
Rollenspiele (auf Wunsch vor der Kamera) mit sofortigem Feedback.

Umfang: 16 Kurseinheiten á 45 Minuten

Ihre Dozentin / Ihr Dozent

Ulrich Weigel
Bereichsleiter Einkauf, stellvertretender COO und Prokurist bei der Leica Camera AG mit langjährigen Erfahrungen in der Gestaltung und Führung des strategischen und operativen Einkaufs

Preis

Teilnahmegebühr: 600,00 EUR
(Preise zzgl. 19% MwSt.)

Termin

04.12.2024 - 05.12.2024, 08:30 - 15:15 Uhr, Auerbach
(Vollzeit)