

## 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.

### 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



Foto: 123rf

### Preis

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

### Termin

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