

GESPRÄCHS- UND VERHANDLUNGSFÜHRUNG

Darf es noch etwas mehr sein?

3.2 Verhandlungsführung für EinkäuferInnen in 2 Tagen

Offenes Training mit Webinar vorab

Zielgruppe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Bereich Einkauf und Beschaffung, die Verhandlungen führen.

Seminarziele / Lernziel

„Win-win“ für Käufer und Verkäufer – geht das? Wie gestalten Sie ein gutes Verhandlungsgespräch? Welche Fragetechnik führt zum Erfolg? Wie erreichen Sie Ihre persönlichen Ziele und sorgen gleichzeitig dafür, dass auch Ihr Gegenüber profitiert? Nehmen Sie sich für dieses Seminar einen zusätzlichen Tag Zeit und informieren Sie sich umfassend über Energiequellen und neue Ansätze.

Seminarinhalte

Seminartag 1

Die Verhandlung im Einkauf

- Was heißt verhandeln?
- Richtig kommunizieren in der Verhandlung
- Voraussetzungen für Gewinner-/Gewinner-Verhandlungen

Die Gesprächsvorbereitung

Die FACTOR 4 – ZIP-Methode zur Verhandlungsvorbereitung

- Welche Ziele gibt es?
- Wie kann eine Vorbereitungs-Checkliste genutzt werden?
- Faktoren einer Verhandlung: Was führt zum Erfolg, wann scheitern Verhandlungen?
- Das ganzheitliche Verhandeln: Ein neuer Ansatz für Einkäufer!

Die systemorientierte Einkaufsverhandlung

- Gesprächseröffnung: Tipps zur Kontakt-Psychologie
- Die Körpersprache einsetzen
- Kontaktthema: Wie beginnen?
- Überleitung: Führen in einer Verhandlung
- Struktur der Verhandlung – Die Mini-Vereinbarung
- Bedarfsdarlegung: Die Basis absichern
- Die richtige Fragetechnik einsetzen
- Angebotsunterbreitung: Das aktive Zuhören
- Formulierung von Einwänden – Der analytische Ansatz
- Preisverhandlung: Ziele sicher durchsetzen
- Abschluss – Die Ergebnissicherung
- Die Nachbereitung einer Verhandlung

Die Argumentation des Einkäufers

- Zielbilder entwickeln: ABC-Argumentation
- Die Anreize des Unternehmens
- Nutzenargumentation der Einkäufer für die Lieferanten
- Umgang mit Einwänden – Die Schlagwort-Argumentation
- Wie argumentieren, wenn der Lieferant Monopolist ist?

Übungsfall

- Die Verhandlung mit einem Lieferanten
- Die Zielsetzung
- Die Taktik
- Der Umgang mit dem Repräsentanten
- Die Verhandlung um einen guten Preis
- Der Abschluss, mit dem beide zufrieden sein können

Seminartag 2**Selbstmanagement des Einkäufers: Nur ein motivierter Einkäufer ist ein guter Verhandler**

- Die Energiequelle des Einkäufers
- Zeitgemäßes Besuchsmanagement

Die Gewinner-/Gewinner-Methode im Einkauf

- Welche Erfahrungen wurden in der Praxis gemacht?
- Welche Voraussetzungen sind erforderlich, um die Gewinner-/ Gewinner-Methode zu praktizieren?
- Welche Standards sollten in Verhandlungen umgesetzt werden?

Voraussetzungen für die Gewinner-/Gewinner-Methode

- Optionen erarbeiten
- Anreize für den Lieferanten finden
- Vorbereiten des Prozesses
- Eine Arena definieren
- Leitmotiv des Lieferanten feststellen
- Gehirngerecht vorschlagen
- Vertrauen aufbauen
- Flexibilität zeigen

Ein Praxisfall: Die Preisverhandlung mit einem Neulieferanten

- Das Phasenmodell einer Verhandlung
- Die Schritte-Methode zur Preisverhandlung
- Umgang mit der Preisverteidigung des Verkäufers
- Verhandeln mit Monopolisten

Zweiter Praxisfall: Das Jahresgespräch mit einem Stammlieferanten

- Die Motivation eines Lieferanten
- Verhandlungstechniken: Argumentieren, Analysieren, Vorschlagen, Vereinbaren, Intervenieren

Die Fertigkeiten des Einkäufers trainieren

- Vorbereiten
- Präzisierungstechnik
- Fragetechniken
- Zusammenfassen
- Interventionstechniken
- Vorschlagen
- Geben und Nehmen
- Präzise fordern
- Argumentieren
- Sicher vereinbaren
- Kreative Protokolltechnik: Das Mind Mapping

Stress in Verhandlungen vermeiden

- Die richtige Vorbereitung
- Die mentale Fitness für Verhandlungen
- Das Prinzip der kleinen Motivatoren
- Das Selbstcoaching

Dritter Praxisfall: Ein schwieriger Lieferant

- Nachgeben oder verhandeln?
- Wie werden beide Gewinner auch in einer verfahrenen Situation?
- Wie erzielt man dauerhafte Ergebnisse?
- Techniken für Sackgassen-Situationen

Methoden

Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen.

Arbeiten mit Fällen aus der Praxis. Teilweise werden diese schon im Webinar vorab vorgestellt und werden von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern für das Präsenztraining vorbereitet.

<p>Ausstattung und Unterlagen</p>	<p>Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.</p> <p>Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im FACTOR 4 Lernportal als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.</p>																																
<p>Webinar vorab</p> 	<p>Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen Seminarteilnehmer/innen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail.</p> <p>Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen!</p>																																
<p>Termine, Uhrzeiten & Ort</p>	<table border="0"> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Dienstag, 17.04.2018</td> <td>09:00 – 10:00 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>23. + 24.04.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>Raum Basel (CH)</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 09.07.2018</td> <td>10:30 – 11:30 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>12. + 13.07.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>München</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Freitag, 31.08.2018</td> <td>10:00 – 11:00 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>04. + 05.09.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>Hamburg</td> </tr> <tr> <td>Webinar:</td> <td>Montag, 05.11.2018</td> <td>08:00 – 09:00 Uhr</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Training:</td> <td>14. + 15.11.2018</td> <td>09:00 - 17.00 Uhr</td> <td>Donaueschingen</td> </tr> </table>	Webinar:	Dienstag, 17.04.2018	09:00 – 10:00 Uhr		Training:	23. + 24.04.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)	Webinar:	Montag, 09.07.2018	10:30 – 11:30 Uhr		Training:	12. + 13.07.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München	Webinar:	Freitag, 31.08.2018	10:00 – 11:00 Uhr		Training:	04. + 05.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg	Webinar:	Montag, 05.11.2018	08:00 – 09:00 Uhr		Training:	14. + 15.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Donaueschingen
Webinar:	Dienstag, 17.04.2018	09:00 – 10:00 Uhr																															
Training:	23. + 24.04.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Raum Basel (CH)																														
Webinar:	Montag, 09.07.2018	10:30 – 11:30 Uhr																															
Training:	12. + 13.07.2018	09:00 - 17.00 Uhr	München																														
Webinar:	Freitag, 31.08.2018	10:00 – 11:00 Uhr																															
Training:	04. + 05.09.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Hamburg																														
Webinar:	Montag, 05.11.2018	08:00 – 09:00 Uhr																															
Training:	14. + 15.11.2018	09:00 - 17.00 Uhr	Donaueschingen																														
<p>Kosten</p>	<p>897,- Euro (zzgl. MwSt.)</p> <p>Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal</p>																																
<p>Anmeldung</p>	 <p>FACTOR 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH Sabine Schreiter Telefon: + 49 7746 927 444 Telefax: + 49 7746 927 446 info@factor4.com</p>																																