



Einkaufsprojekte erfolgreich verhandeln

Lorenz-Seminare

Personality & Competence Training



Ziele: Die Teilnehmer erweitern und vertiefen in diesem Seminar ganz gezielt ihre bereits vorhandenen Kommunikationskenntnisse und Praxiserfahrungen.

Ein besonderer Schwerpunkt liegt im intensiven Erleben und Trainieren einer erfolgreichen Gesprächs- und Verhandlungsführung mit Lieferanten und Partnern in der Einkaufssituation. Konsequente Durchsetzung eigener Verhandlungspositionen.

Inhalte:

- ▶ „Die vier Seiten einer Nachricht“ (Grundlagen der Kommunikation nach Prof. Friedemann Schulz von Thun)
- ▶ Situative Gesprächsführung
- ▶ Einsatz von Fragetechniken zur Gesprächssteuerung
- ▶ „Erkennen“ der Gesprächs- bzw. Verhandlungspartner (U.a. Riemann/Thomann-Modell)
- ▶ Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern (Typologie)
- ▶ Körpersprachliche Aspekte in der menschlichen Kommunikation
- ▶ Erfolgreiche Gesprächsführung in schwierigen Situationen
- ▶ Vor- und Nachbereitung von Gesprächen
- ▶ Erkennen der Verhandlungspositionen des Gesprächspartners/Verkäufers auf Lieferantenseite
- ▶ Typische Gesprächsstrategien auf Verkäuferseite
- ▶ Durchsetzen eigener Verhandlungspositionen

Zielgruppe:

Mitarbeiter mit Einkaufsfunktion und verhandlungsorientierten Aufgaben. Einkäufer im Projektbereich..

Didaktik/Methoden:

Vortrag, Demonstrationen, Übungen, Videoanalyse, Einzel- u. Gruppenarbeit, Fallbeispiele/Rollenspiele, Erfahrungsaustausch.

Seminardaten:

Dauer: 2 Tage.

Empfehlung: 5 bis maximal 12 Teilnehmer

Seminarberatung und Buchung:

Telefon 06329-989243

info@lorenz-seminare.de