

Verhandlungstechniken für Einkäufer

Zielsetzung und Zielgruppen

„Im Jahr 2002 wurden von den 6.000 größten Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland Waren und Dienstleistungen im Wert von ca. 700 Mrd. Euro eingekauft. Dies sind 80 % des Beschaffungsvolumens aller Branchen. Insgesamt dürfte das gesamte Einkaufsvolumen damit einen Wert von annähernd 1 Billion Euro für die Bundesrepublik Deutschland betragen. Jeder dieser Beschaffungen gingen vorher intensive Verhandlungen im nationalen und internationalen Rahmen voraus. In der Automobilindustrie gilt derzeit die Faustformel, dass eine Einsparung von nur einem Prozent bei Material- und Materialgemeinkosten soviel Zusatzgewinn bringt wie eine Umsatzsteigerung um 20 %.“ (Wannenwetsch, 2004)

Im Einkauf liegt der Gewinn des Unternehmens. Der Einkauf hat die Verantwortung für den Hauptteil aller betrieblichen Kosten, also durchschnittlich 50 % aller Kosten. Im Einkauf steckt ein großes Potential, denn niedrigere Kosten beim Einkauf erhöhen nicht nur den Gewinn, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit.

Methoden

Dieses Seminar ist so konzipiert, dass die Einkäufer in ihren jeweiligen Rollen im face-to-face-Gespräch oder am Telefon miteinander trainieren. Ziel ist es, eine Verhandlung von A bis Z genau unter die Lupe zu nehmen und die unterschiedlichen Bereiche und besonderen Merkmale zu fokussieren. Die Verhandlungssimulationen werden zu „Echtsimulationen“! Dadurch wird die Effektivität gesteigert und das Seminar deutlich praxisbezogener.

Der Erfolg einer Verhandlung hängt von der Einschätzung des Gegenübers und einer systematischen und zielorientierten Vorbereitung und Durchführung ab. Sie trainieren in diesem Seminar Verhandlungstaktiken auch mit Berücksichtigung des telefonischen Kontaktes und erfahren Tipps/Tricks für die Verhandlungsführung. Sie sind in der Lage, eine fundierte Analyse der Stärken und Schwächen des Verhandlungspartners abzugeben. Sie werden für Ihr Unternehmen bessere Ergebnisse erzielen und mit den Lieferanten der Firma Dornbracht zielorientierte Verhandlungen führen.

Inhalte

- Die Rolle des Einkäufers im Unternehmen
- Allgemeiner Verhandlungsablauf
 - Vorbereitung, Kontaktphase, Bedarfsanalyse, Einwandbehandlung und Abschluss
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsbeginn
- Verhandlungsführung
- Verhandlungsabschluss
- Umgang mit schwierigen Situationen

Seminarhinweise

Max. Teilnehmerzahl: 10 Personen
Dauer: 2-Tages-Seminar oder individuelle Absprache
Termine: inhouse nach individueller Absprache
Seminarort: im Unternehmen oder nach individueller Absprache

Kontakt und weitere Informationen:

FRAMGANGA
Personal- und Kommunikationstraining
Stichwort: Verhandlungsführung für Einkäufer
0162/9193321
02308/120402
Martina.Hitzler@framganga.com