

### Training für den Einkauf

**Ziel:**

Für Einkaufserfolge ist die Beziehung zum Lieferanten entscheidend, das Aufbauen guter Beziehungen ist auf Erfahrungen zurückzuführen, dies kann man trainieren. Entscheidend für Verhandlungen ist kontaktstark aufzutreten, Argumente zielorientiert vorzubringen und für das eigene Unternehmen optimale Ergebnisse zu erzielen. Im Training lernen Sie effektive Gesprächsführungsmethoden für den Einkauf kennen. Die Übungen helfen Ihnen Strategien für den eigenen persönlichen Stil in Verhandlungen zu finden und umzusetzen, und dies im Umgang mit den Lieferanten und für die firmeninterne Kommunikation.

**Zielgruppe:** Einkäufer\*innen

**Inhalte:**

- **Der Einkäufer in der Verhandlungsrolle**
  - Die eigenen Verhandlungsposition
  - Wie kann ich Interessen durchsetzen und trotzdem flexibel bleiben?
  - Gesprächsvorbereitung und strategische Zielausrichtung
  - Selbstsicher im Kontakt
  
- **Zielorientierte Gesprächs- und Verhandlungsführung**
  - Standpunkte und Interessen sicher vertreten
  - Fragetechniken
  - Aktives Zuhören
  - Nutzenargumentation: was überzeugt den Lieferanten wirklich
  - Abschlusstechniken
  
- **Schwierige Gesprächssituationen**
  - Tricks und Taktiken der Verkäufer
  - Preisverhandlungen
  - Unfaire Angriffe und Manipulationsversuche
  - Der Umgang mit Killerphrasen

**Methoden:** Moderation, Praxisbeispiele und Rollenspiele, Einzel- und Gruppenübung

**Dauer:** 2 Tage

**Gruppengröße:** max. 8 Personen