

Der Einkäufer als Verhandlungsführer zwischen den Fronten

Seminarziel: Zwischen den Fronten von Vertrieb, Fachabteilungen, Legal und weiteren Abteilungen lernen die Einkäufer, wie sie in diesem Zusammenspiel eine wirkungsvolle Verhandlungsstrategie entwickeln und diese erfolgreich umsetzen. Die Teilnehmer lernen außerdem, welche Verhandlungstypen Ihnen im Vertrieb begegnen, welchen Verhandlungstypen sie selbst repräsentieren, welche Außenwirkung sie erzielen sowie welche Verhandlungstaktik für Sie selbst am besten geeignet ist. Praxisnahe Rollenübungen werden aufzeigen, dass im Bewusstsein der eigenen Verhandlungspersönlichkeit das Führen auch von herausfordernden Verhandlungen zu einer Aufgabe wird, die jeder erfolgreich und mit Freude erfüllen kann.

Zielgruppe: Mitarbeiter aus dem Einkauf, die im Rahmen Ihrer Aufgaben mit immer herausfordernden Verhandlungen konfrontiert werden und hierbei insbesondere das Bewahren oder den Aufbau einer gut funktionierenden Geschäftsbeziehung berücksichtigen müssen

Methodik: Wechsel zwischen fachlichem Input, Bearbeitung von Fallbeispielen aus der Praxis der Teilnehmer und Training durch Rollenübungen

Trainerin: Therese Knoll

Seminarinhalte:

Grundmotivation und gelebte Werte

- Gelebte Werte, was ist das und wie beeinflussen diese unser Handeln
- Welche Grundmotivationen begegnen uns in unserem beruflichen Alltag
- Unterschiedliche Grundmotivationen erfordern unterschiedliche Strategien
- Welche Grundmotivation repräsentiere ich und welchen Einfluss hat das auf meine Verhandlungstaktik
- Welche Stärken zeichnen mich aus und wie setze ich diese erfolgreich ein

Gemeinsame und konträre (Verhandlung-) Ziele der beteiligten Abteilungen identifizieren und einen gemeinsamen Konsens erarbeiten

- Gesprächsführung ohne kontraproduktive Bewertungen „richtig“ und „falsch“
- Interessenslagen identifizieren und verstehen
- Verhandlungsziele gewichten und Verhandlungsangebote daraus ableiten
- Verständnis für die Verhandlungssituation erwirken, der Einkäufer als Mediator
- Abstimmungen verbindlich machen

Verhandlungsstrategie methodisch entwickeln

- Exkurs: Das Harvard Konzept versus Verhandlungsexperte Matthias Schraner
- Die „adel“ Methode zur Entwicklung einer Verhandlungsstrategie
- Entwicklung einer Verhandlungsstrategie anhand von Praxisbeispielen der Teilnehmer
- Erprobung der entwickelten Verhandlungsstrategien

Der souveräne Umgang mit ungleichen Machtverhältnissen

- Machtverhältnisse im eigenen Unternehmen
- Ungleiche Machtverhältnisse unter der Lupe
- Kapitulieren oder lieber Macht gewinnen
- Emotionen, die geheime und geheimnisvolle Macht

Umsetzung der Verhandlungsstrategie

- Führungsrolle und Rollenverteilung weiterer Teilnehmer
- Das Selbstverständnis des Verhandlungsführers
- Absolute Risikovermeidung versus geübten Umgang mit dem Risiko
- Widerstände an den Fronten auflösen

Organisatorisches:

Das Training wird als Inhouse Veranstaltung angeboten. Die Organisation der Räumlichkeiten sowie Catering obliegt dem Kunden, wird aber auch gerne von der Trainerin übernommen.

Dauer der Veranstaltung: 2 Tage

Honorar der Trainerin: 2.700,- Euro