Verhandlungsführung für Einkaufsprofis

Auf Augenhöhe verhandeln!

für	**EinkäuferInnen und MitarbeiterInnen aus Fachabteilungen (z.B. Konstruktion, Produktion und QS), die Gespräche mit Lieferanten führen**
Termin(e)	**06.07.2023 - 07.07.2023 in Erfurt**
Alternativtermin(e)	**11.12.2023 - 12.12.2023 in Chemnitz**
	jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dozent	**Jürgen Simon**
	Diplom-Wirtschaftsingenieur, seit 30 Jahren Berufserfahrung in Beschaffung und Supply Management und führt seit über 10 Jahren ein Ingenieurbüro, das sich europaweit nur mit Einkauf und Materialwirtschaft beschäftigt.

Thema

Sicheres Auftreten und souveräne Gesprächsführung sind maßgeblich bei Preisverhandlungen mit Lieferanten. Verantwortliche im Einkauf stehen dabei oft gut ausgebildeten und regelmäßig geschulten Vertriebsmitarbeitern und Lieferanten gegenüber. Von Einkäufern wird erwartet, dass sie auch in schwierigen Situationen Gespräche professionell führen und im Idealfall Einsparungen bzw. Preisoptimierungen erzielen. Umso bedeutender ist es für Einkäufer, perfekt trainiert und mit der richtigen Verhandlungsstrategie in Preisverhandlungen zu gehen.

Ihr Nutzen

- Wir machen Sie zum Verhandlungsprofi!
- Sie lernen, souverän auf Augenhöhe zu verhandeln - und das mit den richtigen Argumenten.
- Sie trainieren in realen Gesprächssituationen, wie Sie ein Gespräch in die von Ihnen gewünschte Richtung lenken können.
- Sie bekommen Gesprächstaktiken mit auf den Weg, die Ihnen in Zukunft bei Preisverhandlungen und im Umgang mit Reklamationen oder Lieferverzügen helfen werden.
- Sie kennen Strategien zur Preisverhandlungen und den optimalen Umgang mit Reklamationen und Lieferverzügen.
- Sie erhalten Einblicke in die Vorgehensweisen der "Gegenseite".

Anmeldung zum Seminar:
Verhandlungsführung für Einkaufsprofis
- ❑ am 06.07.2023 - 07.07.2023 in Erfurt (39-0020)
- ❑ am 11.12.2023 - 12.12.2023 in Chemnitz (22-2173)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
per Fax 0351 8322-422
per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

.....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

Methodik

Vortrag, Übungen, Rollenspiele, Videoanalyse mit Trainerfeedback

Inhalte

- "Mit Argumenten verhandeln" - wenn man sie hat!
- Verhandlungsvorbereitung und -nachbereitung
- Verhandlungsführung
- Verhandlungsgrundsätze
- Verhandlungstechniken und -taktiken
- Fragetechniken
- Umgang mit Preiserhöhungen
- Schwierig aber nicht unmöglich: Verhandlungen mit monopolistischen Lieferanten
- Verhandlungen bei Lieferverzügen und Reklamationen
- Tipps für erfolgreiche Verhandlungen

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr
einschließlich Arbeitsunterlagen: 795**.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

Anmeldungen
Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

Rabattmöglichkeiten:
Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.