

Der Gegenseite in die Karten schauen

Was Einkäufer und Verkäufer voneinander lernen können

für Einkäufer:innen, Verkäufer:innen und Mitarbeitende, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Termin(e) 01.07.2026 Online

Alternativtermin(e) 24.09.2026 in Dresden

jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

kaufmännisches Basiswissen erforderlich

Dozent Wolfgang Koopmann

Thema

Einkäufer und Verkäufer haben anscheinend unterschiedliche Zielsetzungen. Dabei sind beide für die Gewinnmaximierung des Unternehmens mit verantwortlich. Wie schaffen es Einkäufer und Verkäufer, Ihre Ziele umzusetzen und erfolgreich zu sein? In diesem Seminar zeigen wir Ihnen, was Einkäufer und Verkäufer voneinander lernen können.

Ihr Nutzen

- Sie erhalten fundierte Kenntnisse des Denkens und der Strategien des Verkaufs oder des Einkaufs. Welche Person sitzt am Verhandlungstisch und wie wird diese versuchen, Sie für sich zu beeinflussen?
- Sie lernen die Akteure im Einkauf und Verkauf kennen, um sich noch besser auf die Verhandlungen personen- und zielorientiert vorzubereiten.
- Sie lernen deren Verhandlungstechniken und Tricks und entwickeln eigene "Schutzprogramme", um nicht darauf reinzufallen.

Anmeldung zum Seminar:

Der Gegenseite in die Karten schauen

- am 01.07.2026 in Online (41-0534)
 am 24.09.2026 in Dresden (67-3644)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail info@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

Inhalte

- **Wie "tickt" ein Einkäufer? Welche Typen gibt es?**
- **Motivationsysteme für Einkäufer lernen, um sie besser zu führen**
Einkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Tricks - Wie können Sie diesen begegnen?
Wie beschaffen Einkäufer Informationen und setzen diese in Verhandlungen ein?
- **Wie "tickt" ein Verkäufer? Welche Typen gibt es?**
- **Motivationsysteme für Verkäufer lernen, um sie besser zu führen**
Verkäufertypen, deren Denkweisen, Argumente und Tricks - Wie können Sie diesen begegnen?
Wie beschaffen Verkäufer Informationen und setzen diese in Verhandlungen ein?
- **Wer analysiert wen wie und wie wird das in Verhandlungen genutzt?**
Ist Small-Talk Teil der Verhandlung und welche Fallstricke gibt es?
Wer fragt, der führt?
Argumentations- und Abschlusstricks der Verkäufer

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **460.00 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.