

Einkaufserfolge sichern - Verhandeln mit Strategie und Geschick

Mit Verhandlungstaktik Einkaufserfolge gezielt steigern

für EinkäuferInnen und MitarbeiterInnen, die Verhandlungen mit Lieferanten führen

Termin(e) 18.08.2026 Online

Alternativtermin(e) 25.11.2026 Online

jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

kaufmännisches Basiswissen erforderlich

Dozent Wolfgang Koopmann

Thema

Im Einkauf liegt ein hohes Gewinnpotenzial, daher ist das Verhandlungsgeschick des Einkäufers von zentraler Bedeutung. Nach der Lieferantenanfrage reduziert sich oft die Verhandlung auf zwei Lieferanten und nach der Beauftragung eines Werkzeugs gibt es nur noch einen Lieferanten. Somit ist die monopolistische Situation geschaffen. Dieser Situation sind sich die Lieferanten bewusst. Hier Einkaufserfolge zu erzielen, bedarf einer gründlichen Vorbereitung und geschickten Verhandlungsführung. In unserem Seminar lernen Sie, wie Sie mit Strategie und Geschick verhandeln und Einkaufserfolge gezielt steigern.

Ihr Nutzen

- Sie lernen mit den richtigen Argumenten Verhandlungen erfolgreich zu führen.
- In Gesprächssituationen lernen Sie, wie Sie immer die Oberhand behalten.
- Sie lernen Gesprächstaktiken, die Ihnen bei Preisverhandlungen helfen werden.
- Sie kennen Strategien zur gewinnbringenden Preisverhandlung.
- Sie erfahren, wie die Gegenseite versucht, sich durchzusetzen.
- Sie lernen mit Strategie und Geschick zu verhandeln.

Anmeldung zum Seminar:

Einkaufserfolge sichern - Verhandeln mit Strategie und Geschick

am 18.08.2026 Online (41-0535)

am 25.11.2026 Online (41-0424)

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

- Verhandlungsvorbereitung mit Hilfe von Cost Break Down und frei zugänglichen Daten
- Verhandlungsführung mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Verhandlungstaktiken
- Fragetechniken
- Umgang mit Preiserhöhungen
- Forderungen von Lieferanten zum eigenen Vorteil nutzen
- Gesamtkostenbetrachtung (TCO) für Verhandlungen nutzen
- Tipps für erfolgreiche Verhandlungen
- wie verhandle ich erfolgreich virtuell

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.