

## **MODUL 1 Verhandlungskompetenz im Einkauf** **Grundlagen, Methoden und Strategien der Verhandlungsführung**

### **Tag 1: 09:00-10:00h Bedeutung des Einkaufs und seine Hebelwirkung (Einführung)**

- Einfluss des Einkaufs auf das Unternehmensergebnis
- Aufgaben und Wertbeitrag des Einkaufs im Unternehmen
- Betriebswirtschaftliche Hebelwirkung

### **10:00-18:00h Verhandlungskompetenz im Einkauf (1)**

- Grundsätze erfolgreicher Verhandlungen
- Unterschiedliche Verhandlungstypen, -anlässe und -arten
- Methodische und systematische Vorbereitung der Verhandlung
- Mentale Vorbereitung der Verhandlung
- Fälle aus der Praxis der Teilnehmer

### **Tag 2: 09:00-18:00h Verhandlungskompetenz im Einkauf (2)**

- Ausgewählte effiziente Verhandlungstaktiken mit Rollenspielen und Videoanalyse
- Die einzelnen Persönlichkeitstypen der Verkäufer mit Gegentaktiken mit psychologischen Aspekten
- Das aktive Führen und der Aufbau von Verhandlungen
- Besonderheiten der Preisverhandlung
- Preiserhöhungen erfolgreich und nachhaltig abwehren

### **Tag 3: 09:00-18:00h Verhandlungskompetenz im Einkauf (3)**

- Besonderheiten der Teamverhandlung – Rollen und Aufgaben
- Das Verhandeln im Team
- Verhandlungsstrategien und -taktiken im globalen und internationalen Einkauf
- Aufbau von interkultureller Kompetenz
- Verhandlungstaktiken der Verkäufer – Ein Blick hinter die Kulissen der Verkäufer