

CERTIFIED PROFESSIONAL NEGOTIATIONS EXPERT IN PROCUREMENT CPPE VERHANDLUNGSEXPERTE



CPPE VERHANDLUNGSEXPERTE

IN 3 TAGEN ZUR PROFESSIONELLEN VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSKOMPETENZ

PROFESSIONELLE VERHANDLUNGS- UND KOMMUNIKATIONSSTRATEGIEN IM EINKAUF ERFOLGREICH ANWENDEN!

- Nachhaltig verbesserte Verhandlungsergebnisse und gesteigerte Kommunikationsfähigkeit
- Sicherung langfristiger tragfähiger Beziehungsebenen mit Verhandlungspartnern
- Erfolgreiche Methoden und Techniken im Bereich Kommunikation, Konfliktlösung und Verhandlung

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

Bedeutung des Einkaufs und seine Hebelwirkung (Einführung)

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

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

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

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

THEMENBLOCK 2 Kommunikationskompetenz im Einkauf

Kommunikation (1)

- Was ist Kommunikation
- Grundlagen, Wissenschaft und Praxis
- Kommunikationspsychologie
- Wer kommuniziert und warum überhaupt
- Kommunikationstypen
- Angeborene und erworbene Vorlieben in der Kommunikation
- Selbstanalyse

Kommunikation (2)

- Menschliche Verhaltensweisen
- Warum Menschen "so" sind
- Situationen der Kommunikation
- Auf welche Herausforderungen wir im Privaten und Beruflichen vorbereitet sein müssen
- Kommunikationstechniken
- Konstruktives und hinterhältiges in der Kommunikation

Kommunikation (3)

- Fallstricke und Hindernisse
- Weshalb wir einander nicht verstehen
- Kommunikation – selbst gemacht
- Die Botschaft und das Publikum
- Vorbereitung, Strukturierung und Umsetzung von schwierigen Botschaften

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

Für Ihren Vorsprung in Einkauf und Supply Chain Management!

IN 3 TAGEN ZUM KOMMUNIKATIONS- UND VERHANDLUNGSPROFI

Zielsetzung:

Steigerung und nachhaltige Festigung professioneller, praxiserprobter erfolgreicher Methoden und Techniken zur professionellen Verhandlungsführung und Kommunikation im Einkauf

Teilnehmerkreis:

Erfahrene Einkäuferinnen und Einkäufer, die ihre Fähigkeiten und Kenntnisse professioneller Verhandlungsführung und Kommunikation erweitern und festigen wollen, Einkäuferinnen und Einkäufer sowie Quereinsteiger, die erstmals die Führung von Verhandlungen übernehmen, Bedarfsträger und Mitarbeiter aus der Technik, Entwicklung, Produktion, die mit der Führung von Verhandlungen beauftragt sind, alle Mitarbeiter, die ihr Wissen um zielorientierte Kommunikation erweitern und in der Praxis erfolgreich anwenden wollen.

Ausgangslage und Nutzen:

Professionelle Verhandlungsführung und zielorientierte Kommunikation sind unbestritten eine Grundvoraussetzung erfolgreicher Einkaufsarbeit. Gilt es doch die eigene Zielsetzung beim Lieferanten oder jedem anderen Verhandlungspartner so durchzusetzen, dass nicht nur kurzfristige Erfolge sondern eine nachhaltige und tragfähige Beziehungsebene zum Wohl des Unternehmens gesichert sind.

Professionelle Verhandlungskompetenz und Kommunikationsfähigkeit bedarf eines umfassenden Wissens- und Könnens-Spektrums, eines wirkungsvollen Instrumentariums von Vorbereitung, Frage- und Einwandbehandlungs- und Abschlusstechniken (auch und gerade im Einkauf!) und eines umfassenden Wissens um die Kriterien erfolgreicher Kommunikations- und Konfliktlösungstechniken und vieles andere mehr. Profunde Sachkenntnis und profundes Wissen wird erst durch die "richtige" Kommunikation wirksam. Erfolge müssen langfristig gesichert werden. Daher ist eine Eigen- und Partner-Interessen berücksichtigende Kommunikation und Verhandlungsführung entscheidend.

Darauf baut dieser Trainings-Lehrgang, der von allen Teilnehmern der Certified Programme der BMÖ-Akademie immer gefordert wurde, auf.

Professionelles Anwendungswissen und -können für alle Leistungsträger im Einkauf!

Ihr individuelles, maßgeschneidertes Ausbildungsprogramm:

Der Trainings-Lehrgang Certified Professional Purchasing Communications & Negotiations Expert ist in Themenblöcken aufgebaut. In jedem Themenblock wird in sich geschlossen das jeweilige Anwendungswissen und -können den Teilnehmern vermittelt, intensiv trainiert und zusätzlich durch Videoanalysen unterstützt. Die einzelnen Themengebiete werden anhand von Fällen aus der Praxis und im Wechsel zwischen Vortrag und Diskussion erarbeitet. Das Ergebnis sind nachhaltig verbesserte Verhandlungsergebnisse und gesteigerte Kommunikationsfähigkeit.

Beratung, Information und Anmeldung:

BMÖ-Akademie

Liechtensteinstraße 35, A-1090 Wien

Tel: +43 (0)1 367 93 52, Fax: +43 (0)1 367 93 52-15

E-Mail: sekretariat@bmoe.at

Web: www.bmoe.at

Gerne führen wir auf Basis der Lehrinhalte der BMÖ-Akademie auch maßgeschneiderte Inhouse Weiterbildungsprogramme für Ihr Unternehmen durch. Inhouse Programme können auch gerne auf Englisch abgehalten werden. Sprechen Sie bitte mit uns über die für Sie vorteilhaftere Lösung.