

## Online Seminar Professionelles Verhandeln in der Corona-Krise

Partnerschaftlich – Ergebnisorientiert – Praxisnah

Datum: 11. Februar 2021

Zeit: 09:00-12:00 Uhr

Ort: Online – an welchem Ort Sie wollen



[Jetzt online anmelden](#)

### Was Sie in den 3 Stunden erwartet:

- ▶ Aktuelle Ausgangslage bei Verhandlungen
- ▶ Vorbereitung auf eine Verhandlung angesichts der derzeitigen wirtschaftlichen Herausforderungen
- ▶ Anpassung der Verhandlungsstrategien
- ▶ Aktuell anzuwendende Verhandlungstaktiken in Krisensituationen:
  - ✓ Analyse der Ausgangssituation
  - ✓ Persönlichkeitstypen und die passenden Kommunikationstechniken
  - ✓ Trittbrettfahrer entlarven
  - ✓ Die partnerschaftliche Ebene
  - ✓ Nachhaken und Dinge klarstellen
  - ✓ Weniger Härte – mehr Kompromisse
  - ✓ ZDF-Methode mit Darstellung der jeweiligen Punkte
  - ✓ Onlineverhandlungen
- ▶ Offener Austausch mit dem Referenten

### Zielsetzung und Nutzen:

Ziel des Webinars ist es, die Teilnehmer mit dem erforderlichen Wissen zur Lösung gegenwärtiger und zukünftiger Verhandlungen im Einkauf anwendungsorientiert vertraut zu machen. Dabei werden immer wieder Fälle aus der Praxis aufgegriffen und diskutiert.

### Das Professionelle Verhandeln während der Corona-Krise ist ein MUSS für Sie, wenn Sie ...

- ... die diffizile Verhandlungssituation mit einer verbesserten Kompromissfindung lösen wollen
- ... den Umgang in temporär schwierigen Verkäufermärkten verbessern wollen
- ... die neuen Ausgangssituationen umfassender klären und die Persönlichkeitstypen klassifizieren wollen
- ... Ihren souveränen Verhandlungsauftritt auch in schwierigen Zeiten verbessern wollen

### Ihr Experte:



**Hans Christian Seidel**, Verhandlungs- und Kommunikationstrainer, CSEI-Consulting

Hans Christian Seidel, langjährig erfahrener Profi im Einkaufsmanagement namhafter Unternehmen, seit mehr als 20 Jahren erfolgreicher Trainer und fragter Fachreferent u.a. auch an der BMÖ-Akademie.

# Webinar Professionelles Verhandeln in der Corona-Krise

Partnerschaftlich – Ergebnisorientiert – Praxisnah

11. Februar 2021  
Online – an welchem Ort Sie wollen

Die bisherige Art der Verhandlungsführung durch den Facheinkäufer wird vielleicht irgendwann in der Zukunft wie bisher weitergehen. Doch aktuell sind wir gezwungen die Art der Verhandlung aufgrund der Corona-Krise zu überdenken. Durch die auferlegte Bewegungslosigkeit in den Firmen vor ein paar Wochen mit dramatischen Auswirkungen auf die Wirtschaft ist jedoch für die Einkäufer in einigen Märkten eine temporäre Ausgangssituation mit neuartigen und um 180 Grad gedrehten Spielregeln entstanden. In diesen Konstellationen können Einkäufer nur mit „angezogener Handbremse und unter Beachtung neuer Verkehrsschilder losfahren“ und müssen mit vielschichtigen Herangehensweisen ihre Verhandlungen neuausrichten.

### **Wichtig ist dabei ein partnerschaftliches Grundverständnis der verhandelnden Parteien!**

Diese Veranstaltung legt keinen Fokus auf zu intensive theoretische Präsentationen. Vielmehr ist dieses interaktive Praxis-Webinar mit Fokus auf praxisorientierte Umsetzung konzeptioniert worden. Dabei werden Insights zur aktuellen Marktlage sowie die resultierenden Verhandlungstaktiken diskutiert.

#### **Ihr Nutzen:**

Die Vorbereitung sowie der Wissens-, Fakten- und Kompetenzerwerb für die neuen Herausforderungen durch die digitalisierte und vernetzte Arbeit im Einkauf und entlang der Wertschöpfungskette stehen im Fokus. Neben dem Aufzeigen der Trends und der Entwicklungen steht vor allem die reale Umsetzung und Gestaltung der Veränderungsprozesse in der praktischen Arbeit im Vordergrund.

#### **Teilnehmerkreis:**

CPOs und Einkaufsleiter, erfahrene Category Manager und strategische Einkäufer, Supply Chain Manager, Produktion und Planung und verwandte Funktionsträger, die sich auf die geänderten Rahmenbedingungen getrieben durch Wirtschaft und Digitalisierung sowie den damit einhergehenden Herausforderungen durch sich ändernde Organisationsformen und Rollen der Mitarbeiter vorbereiten und fachlich fit sein möchten.

Programmentwicklung und -konzeption: Dr.-Ing. Anja Wilde; Dkfm. Heinz Pechek, gf. Vorstand BMÖ

BMÖ-Mitgliederpreis: EUR 295,- (zzgl. USt)

Nichtmitglieder-Preis: EUR 345,- (zzgl. USt)

[Jetzt online anmelden](#)



*Für Ihren Vorsprung im digitalen Einkauf und Supply Chain Management!*

Informationen, Anmeldemöglichkeiten sowie die Stornobedingungen finden Sie unter: [Digital Academy](#)  
Ihre Anmeldung können Sie gerne an [sekretariat@bmoe.at](mailto:sekretariat@bmoe.at) richten oder sich per [Online Anmeldung](#) registrieren.  
Alle Informationen zur Teilnahme am Webinar erhalten Sie zeitgerecht nach Ihrer Anmeldung/vor dem Termin.