



Sachkunde-Nachweis mit Zertifikat für:

- Einkaufsleiter und Einkäufer, Fachkräfte aus dem Einkauf

Termine:

16.09.2022

07.10.2022

18.11.2022

02.12.2022

31.01.2023

03.05.2023

25.07.2023

17.10.2023

Dein Nutzen

- Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer
- Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten
- Mit den Tricks der Profis gewinnst du jede Verhandlung

Deine S+P Tool-Box

- Vorträge als PDF
- S+P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter
- S+P Tool: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks
- S+P Test: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

Preis:

765,- €

+ MwSt.

[Meet our trainers!](#)

Programm

09.15 bis 17.00

Einkaufen nach Plan: Die besten Strategien für deinen Erfolg

- Agile **Verhandlungsstrategien** für Profi-Einkäufer
- **Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit:**
- Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
 - Die **Dreier-Regel**: Vorgetäushtes Ja, bestätigendes Ja und überzeugtes Ja
 - **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken einsetzen
 - Verhandeln mit dem **FBI-Prinzip**

Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten

- Das Spiel mit **offenen Karten**: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- **Composite Benchmarking**: Kombiniere Deine besten Vorschläge
- **Zukunftsvisionen** geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Mit den Tricks der Profis gewinnst du jede Verhandlung

- Nutze die richtigen **Strategien und Taktiken**, um beim Einkauf immer den besten Preis zu erzielen
- Lerne die **psychologischen Strategien der Sales-Profis** kennen und nutze sie für dich
 - **Einkäufer-Taktik** versus **psychologische Strategien** des Sales Profis
 - **Taktikbaukasten** für erfolgreiche Verhandlungen
- **Compliance im Einkauf**: Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. H02