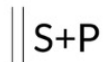


# Agile Verhandlungs- strukturen im Einkauf



## Zielgruppe

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Einkauf und F&E, technische Leiter und Projektleiter

## Dein Nutzen

### Tag 1

Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen  
Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

### Tag 2

Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten  
Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

## Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

- + S+P Einkäufer Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken
- + S+P Tool: Lieferanten systematisch bewerten

## Termine:

**15.-16.07.2021**  
Online Schulung

**16.-17.09.2021**  
Online Schulung

**07.-08.10.2021**  
Online Schulung

**18.-19.11.2021**  
Online Schulung

**02.-03.12.2021**  
Online Schulung

## Preis:

**855,- €**  
zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen  
als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H03

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

- > **Preis, Qualität, Bonität:** Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?
  - Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen
  - Lieferantenscoring + Compliance Check für nationale und internationale Lieferanten

> Optimale Einbindung des Einkaufs in das **Working Capital Management**

> Einkaufsbedingungen: Das sind die wichtigsten Do`s und Don`ts

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox:**

- + S+P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken
- + S+P Tool: Lieferanten systematisch bewerten



FBI  
Prinzip

### Souverän verhandeln und kommunizieren

- > Die **EVEREST-Technik:** Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die **Harvard-Technik:** Basis für zielführende Verhandlungen
- > Verhandeln mit dem **FBI-Prinzip**

14.00 bis 17.00 Uhr

### Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

- > **Preisverhandlungs-Spielräume** im Einkauf durchsetzen:
  - Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- > Der **taktische Baukasten** für die Verhandlungen:
  - Tricks professioneller Verkäufer entlarven
  - Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?
- > Die **5 Punkte-Technik:** Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H03

## Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

> **Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit:**

Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?

> Mit den richtigen Fragen fängt man „**gute Fische**“

> **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken einsetzen

### Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten



> Verhandlungsstrategien für

- **Engpass-Lieferanten,**
- **Hebel-Lieferanten und**
- **Strategische Partner**

> Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln

> Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge

14.00 Uhr – 17.00 Uhr

### Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis

> Persönlich oder Remote verhandeln?

> **Compliance im Einkauf:** Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?

> Einkäufer-Taktik versus **psychologische** Strategien des Sales Profis

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox:**

+ S+P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

+ S+P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H03

## Referenten



### Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

**Frau Anne Unger** verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

**Rechtsanwalt Alexander Suck** ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht. Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

**Frau Miriam Boglino** ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H03