

# Einkauf: Agilität gewinnbringend nutzen



## Zielgruppe

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter

## Dein Nutzen

- Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer
- Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten
- Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

## Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

- + S+P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter
- + S+P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks
- + S+P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

## Termine:

03.02.2022  
**Frankfurt & München**

24.03.2022  
**Stuttgart & Berlin**


28.04.2022  
**Hamburg & Düsseldorf**

02.06.2022  
**Frankfurt & Stuttgart**

## Preis:

**832,- €**  
Zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke

 [Hier anmelden!](#)

## Programm

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
- Verhandeln mit dem FBI-Prinzip



Verhandlungsgeschick  
bei Einwänden

Du erhältst die **S+P Tool Box:**

+ S+P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

+ S+P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

**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

14.00 bis 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



[Hier anmelden!](#)

Produkt Nr. H02

## Referenten



### Fachbereich Compliance & Einkauf

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.

### Fachbereich Einkauf & Projektmanagement

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 anmelden!](#)