

So werden Sie als Einkäufer/-in  
"unschlagbar"!

## Verhandlungspsychologie für Einkäufer/-innen

- Nutzen Sie erprobte Strategien und Taktiken gegen gewiefte Verkäufer/-innen

### Seminarinhalte:

*Nutzen Sie als Einkäufer/-in neue und erprobte Strategien und profitieren Sie von bewährten Taktiken, um harte Verhandlungen erfolgreich zu bestehen. Gehen Sie strategisch und taktisch klug vor, um Ihre Interessen durchzusetzen und die Verhandlungsspielräume zu Ihren Gunsten zu nutzen. Werden Sie souveräne/r und effiziente/r Einkäufer/-in, erzielen Sie Leistungs- und Preisvorteile, sichern Sie sich die loyale Partnerschaft Ihrer Lieferanten! Dieses Praxis-Seminar vermittelt Ihnen wertvolles Verhandlungs-Know-how und hohes Durchsetzungsvermögen!*

- \* **Neues aus der Trickkiste der Verkaufspsychologie**
  - Worauf werden Verkäufer/-innen trainiert?
  - Wie gehen gewiefte Verkäufer/-innen vor?
  - Mit welchen Strategien, Beeinflussungstechniken und auch Tricks müssen Sie rechnen?
- \* **Die Zielsetzung und Gesprächsführung in der Verhandlung**
  - Vorbereitung ist 50% des Verhandlungserfolgs (Checkliste für die Preisverhandlung)
  - versetzen Sie sich in die Welt des Lieferanten (seine Ziele, Strategie, Erwartungen, Nöte)
  - bereiten Sie sich mental auf schwierige Lieferantengespräche und Verhandlungen vor
  - erarbeiten Sie eine Ziel-Taxonomie, definieren Sie Ihre monetären und qualitativen Verhandlungsziele
  - bereiten Sie eine Argumente-/Gegenargumente-/Einwand-Matrix vor
- \* **Die Psychologie und Strategie in der Verhandlungsführung**
  - nutzen Sie verhandlungstaktische Erfolgsrezepte (Salami-Taktik, Harvard-Konzept...)
  - profitieren Sie von psychologischen Beeinflussungstechniken in der Verhandlung
  - motivieren Sie sich für die Gesprächs- und Verhandlungsführung
  - strahlen Sie Selbstsicherheit, Selbstvertrauen und Sicherheit aus
  - bauen Sie ein partnerschaftliches Verhältnis und eine loyale Beziehung auf
  - gestalten Sie die Verhandlungsatmosphäre positiv und konstruktiv
- \* **Die Körpersprache in der Verhandlung**
  - "Der Körper lügt nicht"! Erkennen Sie Bedeutung und Ausdruck der Körpersprache
  - interpretieren Sie die Körpersignale Ihres/-r Verhandlungspartners/-in
  - erkennen Sie, ob Ihr/-e Verhandlungspartner/-in blufft
  - setzen Sie Ihre eigene Körpersprache bewusst und zielsicher ein
- \* **Die Alltagssituationen in der Einkaufsverhandlung**
  - Besprechung von spezifischen Verhandlungssituationen der Teilnehmer/-innen
- \* **Verbessern Sie Wertigkeit und Position des Einkaufs im Unternehmen**
  - So messen - und kommunizieren - Sie Ihren Einkaufserfolg
  - So stärken Sie Ihre Position gegenüber anderen Abteilungen

Referent:

Termin/Ort:

Uhrzeit/Teilnehmergebühr:

**Dr. phil. B. Beierle**

**7. Februar 2012**, RKW München, Gustav-Heinemann-Ring 212, Sem. V-12-201  
**15. Mai 2012**, RKW Nürnberg, Frauentorgraben 3, Sem. V-12-203

09.00 bis 16.30 Uhr / 349 € (RKW Mitglieder erhalten Nachlass!)  
*Der angegebene Preis gilt pro Person und beinhaltet die ausführlichen Arbeitsunterlagen, Tagungsgetränke und Mittagsimbiss!*  
Abmeldung 7 Tage vor Termin kostenfrei; danach volle Gebühr oder Ersatzteilnehmer/-in!

### Fax-Anmeldung: 089/67 00 40 40

Telefon 089/67 00 40 34  
email: [novello@rkwbayern.de](mailto:novello@rkwbayern.de)

[www.rkwbayern.de](http://www.rkwbayern.de)

RKW Bayern  
Rationalisierungs- und  
Innovationszentrum der  
Bayerischen Wirtschaft e.V.  
Postfach 83 07 49  
81707 München

**München, 07.02.12** / V-12-201

\_\_\_\_\_  
Firma  
\_\_\_\_\_  
Straße  
\_\_\_\_\_  
PLZ/Ort  
\_\_\_\_\_  
Telefon/Fax  
\_\_\_\_\_  
e-Mail

**Nürnberg, 15.05.12** / V-12-203

Teilnehmer/-innen: Name, Vorname, Funktion

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner/-in - Unterschrift