ST.GALLEN

# Neue Regeln.
# Frisches Wissen.



25 JAHRE

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN | PROGRAMM 2020

SEMINARE • ST.GALLER ABSCHLÜSSE • CORPORATE PROGRAMS • CONFERENCES

# Einkaufsverhandlungen führen

**Preisgespräche gestalten, Kostenvorteile erzielen, Einkaufsergebnisse optimieren: Wie Sie und Ihr Einkaufsteam im Verhandlungspoker mit gut geschulten Vertriebspartnern an Durchsetzungskraft gewinnen und den Performancehebel No. 1 zu Ihren Gunsten betätigen.**

Je enger sich die globalen Beschaffungsmärkte vernetzen, desto mehr prägen Preisgespräche und Vertragsverhandlungen den Einkaufsalltag. Doch der Blick in die Praxis zeigt: Fast alle Unternehmen trainieren die Verhandlungskompetenz ihrer Einkäufer nicht oder zu wenig. Dabei ist, gemessen am Umsatz, ein Einkaufsanteil von mindestens 65 Prozent bei produzierenden Unternehmen die Norm – Tendenz steigend. Das macht die Beschaffung zum stärksten Hebel für die Steigerung der Ertragskraft. Vorausgesetzt, Sie verfügen über das richtige Know-how, um Verhandlungen systematisch zum Erfolg zu führen. Das praxisorientierte Training sichert Ihnen beste Karten im Einkaufspoker. Der Weg zum positiven Abschluss hängt zwar von vielen Faktoren ab, eines aber steht fest: Wissen ist und bleibt das stärkste Argument.

*www.mssg.ch/corporate/einkaufsverhandlungen*



## Teilnehmerkreis

Einkaufsverantwortliche und andere in Beschaffungsprozesse involvierte Entscheidungsträger, welche die Verhandlungskompetenz persönlich und/oder auf Teamebene ausbauen und damit das Einkaufsmanagement zum strategischen Erfolgsfaktor machen wollen.

## Durchführung

**Das Seminar kann aktuell nur als firmeninterne Veranstaltung gebucht werden.**

Paketpreis für eine 2-tägige Durchführung für bis zu 12 Personen

Customized Program für Unternehmen mit speziellen Anforderungen:
CHF 9’300 | EUR 8’100

## THEMEN

**Praxisrelevanz und Schlüsselfragen**
Die Bedeutung der Beschaffung für die Profitabilität der Unternehmung wird sehr oft unterschätzt. Diese Fragen widerspiegeln typische Stolpersteine auf dem Weg zum Einkaufserfolg:

- Werden Preisverhandlungen in Ihrem Unternehmen systematisch vorbereitet?
- Agiert Ihr Einkaufsteam nach einem klaren Verhandlungsprozess?
- Wissen Sie, wie Ihre Verhandlungspartner denken – und nutzen Sie dieses Wissen?
- Kennen Sie die wesentlichen Strategien und Fallstricke des Verhandelns?
- Beherrscht Ihr Einkaufsteam die rhetorischen Grundlagen der Verhandlungsführung?

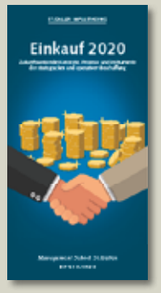
**Inhalte des Trainings**

- Grundlagen der Gesprächsführung: Prinzipien klarer und zielgerichteter Kommunikation
- Verhandlungsprozess im Einkauf: Phasen und Eckpfeiler erfolgreicher Verhandlungen
- Praktisches Verhandlungstraining: Situationsorientierte Strategie- und Taktikübungen (mit Experten-Feedback zum persönlichen Verhandlungsstil)
- Verhandlungsvorbereitung: Erarbeiten einer Checkliste für Argumentation und Dialogführung
- Strategien für Einkaufsverhandlungen: Wirkungsvolle Ansätze und Techniken (mit aktuellen Praxisbeispielen und sofort nutzbaren Handlungsempfehlungen)
- Verhandlungspartner verstehen: Zielsetzungen und Motivationen der Vertriebsseite sowie Erkenntnisse für erfolgreiche Preisgespräche
- Methoden der Einwandbehandlung: Argumente der Lieferanten kennen und ausräumen
- Problemlösung in Verhandlungen: Konflikte beilegen und Win-win-Situationen schaffen
- Transfer in den eigenen Alltag: Wahl der bestgeeigneten Verhandlungsstrategie, differenziert nach Art, Situation und Teilnehmern der Verhandlung

**Methodik des Trainings**
Diese Intensivschulung ist kein herkömmliches Seminar über Verhandlungsmethodik, sondern ein interaktives Training, angereichert mit vielen Beispielen und Fallstudien aus der täglichen Verhandlungspraxis. Von einem international erfahrenen Beschaffungspraktiker konzipiert und moderiert, schafft es ideale Voraussetzungen für einen erfolgreichen Transfer in Ihren Einkaufsprozess.

KNOW-HOW-UPDATE

Zur Wissensvertiefung empfehlen wir die Impulstagung «Einkauf 2020». www.mssg.ch




Einkauf 2020
Zukunftsweisende Konzepte, Prozesse und Instrumente der strategischen und operativen Beschaffung