

Persönlichkeitsentwicklung

Einkaufsverhandlung mit Strategie und Emotionaler Intelligenz

Ausgangssituation:

Erfolgreiche Einkäufer haben einen ganz persönlichen Stil und wenden Verhandlungstechniken an, die zu Ihnen und zu Ihrem Gegenüber passen. Im Einkauf liegt der Gewinn des Unternehmens. Das birgt ein großes Potenzial, denn niedrigere Kosten beim Einkauf erhöhen nicht nur den Gewinn, sondern auch die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens.

Ziel:

In diesem Training erfahren Sie mehr über sich und über Ihren Verhandlungspartner. Sie lernen, Ihre Stärken gezielter einzusetzen, verstehen Ihr Gegenüber besser und schaffen die Voraussetzung für eine erfolgreiche Verhandlung. Jeder Schritt einer Verhandlung wird unter die Lupe genommen. Sie trainieren Verhandlungstaktiken im direkten Kontakt und am Telefon und lernen Tipps und Tricks für die Verhandlungsführung kennen. Sie erfahren, wie Sie die Stärken und Schwächen Ihres Verhandlungspartners analysieren und nutzen.

Schwerpunkte:

- Die Phasen einer Einkaufsverhandlung das Harvard-Konzept
- Vorbereitung
- Ziel / Umgang / Strategie
- Verhandlungsbeginn
- Verhandlungsführung
- Welche Wahrnehmungskanäle haben Sie?
- Erlernen von verschiedenen Strategien, um Ziele zu erreichen
- No Go's in einer Verhandlung
- Machtspiele und deren Auswirkungen
- Das Verhandlungs-Judo
- Verhandlungsabschluss
- Win-win-Optionen in der Verhandlungsführung