



VERTIEFUNGSEMINAR

# VERHANDLUNGSTRAINING FÜR EINKÄUFER

TEILNEHMER-URKUNDE „VERHANDLUNGSTRAINING FÜR EINKÄUFER“  
(UNIVERSITÄT BAYREUTH)

## KONZEPT



- ✓ Erfolgreich verhandeln
- ✓ Ziele schneller erreichen
- ✓ Wissen direkt anwenden
- ✓ Eigene Forderungen durchsetzen
- ✓ Orientiert an den individuellen Bedürfnissen
- ✓ Konkreter Praxisbezug
- ✓ Anschauliche Inhalte
- ✓ Insiderwissen

Einkaufserfolge hängen nicht nur von Inhalten ab, sondern auch vom Verhandlungsgeschick. Erfolgreiche Einkäufer benötigen daher eine fundierte Ausbildung zu Techniken und Methoden zielorientierter Verhandlungsführung.

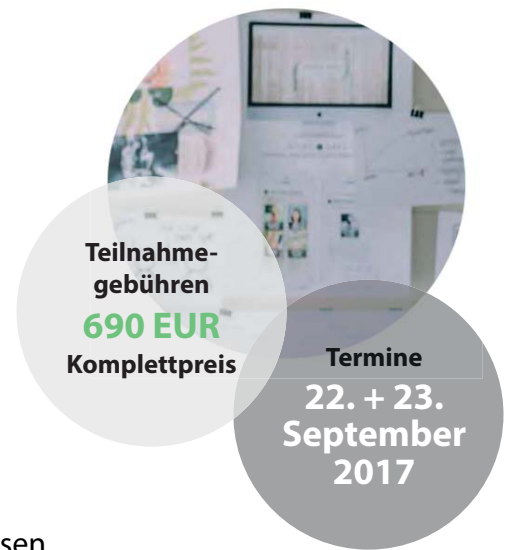
Der Aufbaukurs zum Intensivseminar „Einkaufsmanager (Universität Bayreuth)“ vermittelt die wichtigsten Inhalte professioneller Einkaufsverhandlungen, wissenschaftlich fundiert und zugleich praxisorientiert.

## INHALTE

- Techniken, Methoden und Strategien erfolgreicher Verhandlungsführung
- Psychologie und Taktik professioneller Verhandlungsführung
- Sorgfältige Vorbereitung als Basis von Verhandlungen mit Win-Win-Effekt
- Verhandlungsziele definieren und erreichen
- Situationsgerechtes Erkennen und Kontern von unfairen Verhandlungsmethoden
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und unangenehmen Persönlichkeiten
- Trennung von Sachebene und persönlichem Umgang
- Umgang mit Monopollieferanten
- Verschiedene Persönlichkeitstypen und der Umgang mit ihnen
- Umgang mit Risiken und Unsicherheiten
- Fragetechniken und aktives Zuhören zur wirksamen Steuerung von Verhandlungen
- Mimik und Gestik zur Verhandlungunterstützung
- Einsatz von Blickkontakt und Stimme
- Auftritt und Wirkung (Self-Performance)
- Die Macht der nonverbalen Kommunikation

## LERNZIELE

- Gesteigertes Vertrauen in die eigene Verhandlungsstärke
- Mit einer positive Einstellung in Verhandlungen gehen
- Aktive Steuerung des Verhandlungsverlaufes
- Erzeugung einer fairen Verhandlungsatmosphäre
- Weniger gescheiterte Verhandlungen
- Verkäufertricks erkennen und damit umgehen können
- Konflikte managen
- Verhandlungsspielräume vergrößern



## LEHR-METHODEN

📄 Kurzvorträge und Übungen

👤 Interaktive Rollenspiele

📁 Training an Praxisfällen

📺 Video-Analysen

🗨️ Erfahrungsaustausch

## DOZENTEN



### PROF. DR. JÖRG SCHLÜCHTERMANN

Lehrstuhlinhaber für Betriebswirtschaftslehre  
(insbesondere Produktionswirtschaft und Industriebetriebslehre)  
Gründer und Leiter des Intensivkurses „Einkaufsmanager“ (Universität Bayreuth)



### DR. PETER KRAMPF

Geschäftsführer und Gründer der Conadeo GmbH  
Ehemaliger Chefeinkäufer und Leiter der Konzernentwicklung bei der EnBW AG  
Lehrbeauftragter an der Universität Bayreuth  
Autor des Lehrbuchs „Beschaffungsmanagement – Eine praxisorientierte Einführung“



### MARCUS LECLAIRE

Geschäftsführer und Stellvertretender Intendant der Studiobühne Bayreuth  
Schauspieltrainer



## PLATZ FÜR WEITERENTWICKLUNG

Die **CAMPUS-AKADEMIE** wurde im Jahr 2003 als Organisationseinheit der Universität Bayreuth gegründet, um praxisrelevante Weiterbildung auf universitärem Niveau anzubieten. In Seminarangeboten, zertifizierten Kursen und Aufbaustudiengängen vermitteln namhafte Dozenten aus Wissenschaft und Praxis karriereentscheidende Qualifikationen. Diese sind speziell auf den Bedarf der Zielgruppe zugeschnitten und versetzen die Teilnehmer in die Lage, komplexe Problemstellungen erfolgreich und eigenständig zu lösen.

„ Ein Weiterbildungsprogramm der Campus-Akademie vereint akademische Spitzenklasse, universitären Campus-Flair, fränkische Geselligkeit und exzellente Vermittlung von Fachkenntnissen. “



## KONTAKT

CAMPUS-AKADEMIE  
Universitätsstraße 30  
95440 Bayreuth

☎ +49 (0)921 / 55-73 20

☎ +49 (0)921 / 55-73 33

✉ campus-akademie@uni-bayreuth.de

🌐 campus-akademie.uni-bayreuth.de

Verhandlungstraining  
für Einkäufer  
Prof. Dr. Schlüchtermann

☎ +49 (0) 921 / 55-61 90

✉ j.schluechtermann@uni-bayreuth.de