



VERTIEFUNGSSEMINAR

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




**Teilnahme-
gebühren
690 EUR
Komplettpreis**


**Termine
16. + 17.
Februar
2018**

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.



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