

Optimieren Sie Ihre
Einkaufsergebnisse!

Seminar

Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf

Mit Methodik, Überzeugungskraft, Strategie und Taktik zum Erfolg

Die Top-Themen:

- **Effizienzsteigerung durch systematische Gesprächsvor- und nachbereitung**
- **Konkrete Strategien für verschiedene Szenarien**
- **Verhandlungsgeschick mit wirksamen Argumentationstechniken optimieren**
- **Rhetorisch punkten und Gespräche aktiv führen**
- **Schwierige Verhandlungen zu einem erfolgreichen Ergebnis bringen**

Termine und Orte

07. und 08. April 2025
Düsseldorf

21. und 22. Juli 2025
Stuttgart

03. und 04. November 2025
Potsdam

Meistern Sie auch komplexe Herausforderungen und erreichen Sie gute und langfristige Handelsbeziehungen.

Ihre Seminarleitung

Margit Pack, MTC Management
Training & Coaching, Düsseldorf

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Mehr denn je ist der Einkauf mit herausfordernden Verhandlungssituationen konfrontiert: ob im Umgang mit Monopolisten, bei ungenügenden Lieferzeiten oder Warenengpässen. Es geht nun darum, die eigenen Ziele zu erreichen und insbesondere, gute und langfristige Handelsbeziehungen zu pflegen. Für dieses Vorhaben braucht es ausgezeichnete Verhandlungstechniken und zwischenmenschliche Fähigkeiten.

In diesem Seminar erhalten Sie einen praxisnahen Überblick zu den wichtigsten Erfolgskompetenzen für Ihre Verhandlungsführung. Sie erfahren, wie Sie sich systematisch vorbereiten, eine tragfähige Strategie entwickeln und Ihre Machtposition stärken. Lernen Sie wirksame Gesprächsführungstechniken und den Umgang mit verschiedenen Persönlichkeitstypen, um Ihr Gegenüber zu erreichen und gleichzeitig durchsetzungsstark aufzutreten.

Bleiben Sie auch in schwierigen Verhandlungssituationen souverän, indem Sie eine schlagkräftige Argumentation aufbauen und Einwände methodisch aufwiegen. Wehren Sie Preiserhöhungen entschieden ab und stellen Sie erfolgreich Gegenforderungen. Trainieren Sie für Ihre nächste Verhandlung und steigern Sie Ihre Einkaufsergebnisse – praxisnah und sofort umsetzbar.

Zielgruppe

- Mitarbeitende im technischen Einkauf
- Ingenieur*innen
- Fach- und Führungskräfte
- Projektleitende

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.



Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk

Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de

Herr Heinz Küsters



Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Margit Pack, MTC Management Training & Coaching, Düsseldorf



Margit Pack ist bundesweit und international anerkannte Business-Trainerin für Leadership, Verhandlungsführung, Persönlichkeit und Rhetorik. Als zertifizierte Trainerin, Management-Coach und Expertin für angewandte Verhandlungsstrategien schult sie mit dem Motto „Besser verhandeln – mehr erreichen.“

Langjährige Erfahrung, fundiertes Fachwissen und ein hohes Maß an Empathie sichern jedem Teilnehmenden greifbare Resultate und direkten persönlichen Nutzen. Sie kennt die Herausforderungen von komplexen Verhandlungssituationen und gibt wertvollen Input aus der Praxis. Die Qualitätsseminare im persönlichkeitsbildenden Bereich sind effektiv und nachhaltig. Das Erlernete kann sofort in die Praxis mitgenommen und 1:1 umgesetzt werden.

Seminarmethoden

In diesem Seminar analysieren Sie Ihr individuelles Stärkenprofil und erweitern durch wertvollen Input sowie interaktive Trainings unmittelbar Ihre Verhandlungsfähigkeiten. Sie profitieren von konstruktiven Feedbacksequenzen sowie vom Erfahrungsaustausch in der Gruppe und gewinnen dadurch einen nachhaltigen Mehrwert für Ihren Einkaufsaltag.



Weitere interessante Veranstaltungen

Gesprächs- und Verhandlungstechnik für Ingenieure

27. und 28. Februar 2025, Filderstadt

28. und 29. April 2025, Freising

Die Macht der Beeinflussung

23. und 24. Januar 2025, Nürnberg

23. und 24. April 2025, Frankfurt am Main

Wertschätzend und effektiv kommunizieren

18. und 19. März 2025, Mannheim

07. und 08. Juli 2025, Düsseldorf

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 16:30 Uhr

Die Basis: Systematische Vorbereitung

- Einschätzung der Ausgangssituation: Marktanalyse, Motive, Ziele des Verhandlungspartners, etc.
- Eigene Ziele definieren und formulieren
- „Must have“- und „Nice to have“-Kriterien festlegen
- Kennen Sie Ihr BATNA
- Die eigene Machtposition stärken
- Umgang mit unterschiedlichen Lieferantentypen und Monopolisten
- Strategie und Taktik entwickeln

++ Übung: Szenarioanalyse – optimale Vorbereitung auf Ihre nächste Verhandlung

Souveräner Auftritt

- Der erste Eindruck zählt: von Anfang an Professionalität ausstrahlen
- Was Ihre eigene Körpersprache und die Ihres Gegenübers verrät
- Unterschiedliche Persönlichkeitsprofile erkennen und entsprechend reagieren
- Durchsetzungsstark auftreten und sich positionieren

++ Individuelle Analyse: Ihr Persönlichkeitsprofil – Stärken und Potentiale

Überzeugende Gesprächsführung in allen Phasen der Verhandlung

- Unterschiedliche Persönlichkeitstypen erkennen
- Agieren, statt reagieren und die Zügel in der Hand behalten
- Durch aktives Zuhören klare Vorteile gewinnen
- Mit Fragetechniken das Gespräch steuern
- Wie Sie den Faden aufnehmen, wenn Ihr Gegenüber schweigt

++ Gruppenübung: Gesprächstraining

Professionelle Verhandlungsrhetorik

- Sprache gezielt einsetzen: Typgerechte Kommunikation
- Zielorientiert und positiv formulieren
- Wie Sie Ihr Gegenüber auf der Beziehungsebene erreichen
- Souverän und durchsetzungsfähig kommunizieren
- Verbale und nonverbale Signale des Gegenübers erkennen und nutzen

++ Gruppenübung: Gesichter kalibrieren

Strategisch verhandeln – stark argumentieren

- Verlangen Sie mehr als Sie erwarten
- Wie Sie Gegenforderungen stellen
- Umgang mit mehreren Verhandlungspartnern
- Aufbau einer schlagkräftigen Argumentation
- Professionell mit Nutzen argumentieren
- Erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen

++ Gruppenübung: Argumentations- und Schlagfertigkeitstraining

Schwierigen Verhandlungspartnern den Wind aus den Segeln nehmen

- Die Methodik der Einwandbehandlung
- Manipulationen erkennen und Machtspiele des Gegenübers kontern
- Profitable Abschlüsse erzielen

++ Gruppenübung: Typische Einwände behandeln und aufwiegen




Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie bauen Ihre persönlichen Kompetenzen gewinnbringend aus.
2. Sie optimieren den Verhandlungsprozess und Ihre Professionalität.
3. Sie lernen die Gegenseite einzuschätzen und die richtigen Signale zu setzen.
4. Sie stärken Ihre Verhandlungsrhetorik und Argumentationskraft.
5. Sie verhandeln profitabel und steigern Ihre Einkaufsergebnisse.

Seminar: Erfolgreiche Verhandlungsführung im Einkauf

Jetzt online anmelden
www.vdi-wissensforum.de/
095E136



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar		
<input type="checkbox"/> 07. und 08. April 2025 Düsseldorf (095E136005)	<input type="checkbox"/> 21. und 22. Juli 2025 Stuttgart (095E136006)	<input type="checkbox"/> 03. und 04. November 2025 Potsdam (095E136007)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

www

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:	
Nachname _____	Vorname _____
Titel _____	Funktion/Jobtitel _____
Abteilung/Tätigkeitsbereich _____	
Firma/Institut _____	
Straße/Postfach _____	
PLZ, Ort, Land _____	
Telefon _____	Mobil _____
E-Mail _____	Fax _____
Abweichende Rechnungsanschrift _____	
Datum _____	Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die **allgemeinen Geschäftsbedingungen** der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Düsseldorf: NH Düsseldorf City Nord, Münsterstr. 232-238, 40470 Düsseldorf, Tel. +49 211/239486-0,
E-Mail: nhduesseldorfcitynord@nh-hotels.com

Stuttgart: Mercure Hotel Stuttgart Airport Messe, Eichwiesenring 1/1/, 70567 Stuttgart, Tel. +49 711/7266-0,
E-Mail: h1574@accor.com

Potsdam: NH Potsdam, Friedrich-Ebert-Str. 88, 14467 Potsdam, Tel. +49 331/2317-0,
E-Mail: nhpotsdam@nh-hotels.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs



Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

