



# EINKÄUFERTRAINING – SO WERDEN SIE ZUM GEWINN FÜR IHR UNTERNEHMEN.

1. Einkäufertraining – top vorbereitet für die Herausforderungen von morgen
2. Verhandlung im Einkauf – darauf kommt es an
3. Coaching Verhandlungsstrategie – wie wir Sie mit unseren Seminaren unterstützen
4. Verhandlung Performance – Tipps für Einkäufer

## 1. Einkäufertraining – top vorbereitet für die Herausforderungen von morgen

Der Einkauf beschafft alle Güter und Dienstleistungen, die das Unternehmen für seinen reibungslosen Geschäftsablauf benötigt.

Diese Abteilung gehört in vielen Firmen zu den wichtigsten Abteilungen überhaupt: Gelingt es dem Einkauf effizient zu agieren und die Preise der Lieferanten zu reduzieren, können enorme Kosten gespart werden.

Topmanager und Führungskräfte im Einkauf sollten daher auf dem neuesten Stand sein bezüglich

- **Verhandlungsstrategien**
- **Einkaufstechniken**
- **Fach- und Methodenwissen**
- **Selbstmanagement**
- **Rhetorik und Fragetechniken**
- **Möglichkeiten der Digitalisierung in der Beschaffung (Einkauf 4.0)**

Bei unserem Verhandlungstraining für Einkäufer stehen solche Themen ganz oben an. Wir wissen um den zunehmenden Druck des Wettbewerbs und legen daher einen Schwerpunkt auf die Erweiterung Ihrer Fachkenntnisse und die Verstärkung der Soft Skills wie Menschenkenntnis sowie Einkaufs- und Verhandlungsgeschick.

## 2. Verhandlung im Einkauf – darauf kommt es an

Fachkräfte im Einkauf werden in praktisch allen Wirtschaftsbereichen gebraucht. Im großen Maße tragen sie zur Konkurrenzfähigkeit ihres Unternehmens bei: So verantworten sie das Einholen von Angeboten, die Auswahl geeigneter und zuverlässiger Lieferanten, die Verhandlung von Verträgen und Lieferkonditionen und vieles mehr.

Bei diesen zahlreichen Herausforderungen im Alltag ist es dennoch wichtig, sich weiterzuentwickeln. In unseren zweitägigen Seminaren erhalten Sie: professionelles Feedback, eine objektive Einschätzung Ihrer Fähigkeiten und Kompetenzen sowie konkrete Anleitungen, wie Sie Ihr Potenzial noch weiter ausschöpfen können.

Ein Coaching in Verhandlungstechnik beim Management-Institut Dr. A. Kitzmann macht Ihnen überdies deutlich:

- **wo Verbesserungen in der Kommunikation, bei der Körpersprache und in inhaltlichen Fragen möglich sind**
- **wie Sie den Einkaufsprozess insgesamt optimieren können**
- **auf welche Weise Sie moderne Tools im strategischen Einkauf nutzen**
- **wie Sie die einzelnen Lieferanten mit ihren Produkten besser vergleichen**

Wir zeigen Ihnen in zahlreichen praxisnahen Übungen und durch Fallbeispiele, welches die besten Verhandlungsstrategien im Einkauf sind.

### 3. Coaching Verhandlungsstrategie – wie wir Sie mit unseren Seminaren unterstützen

Mit einem Seminar zur Verhandlungsführung im Einkauf stärken Sie nicht nur Ihre individuellen Fähigkeiten, sondern tragen nachhaltig zum Erfolg Ihrer Abteilung und des gesamten Unternehmens bei.

Denn in der sich stetig wandelnden Arbeitswelt stellt sich nicht die Frage, ob man sich verändern muss. Sondern allein, ob man schnell genug dabei ist.

Ein Verhandlungsführung Coaching holt Sie dort ab, wo Sie aktuell stehen und erarbeitet mit Ihnen neue Perspektiven. In Kleinstgruppen mit höchstens neun Teilnehmern und geführt von unserem Top-Trainer gelingt es innerhalb kürzester Zeit, neue Verhaltensweisen einzuüben.

In unserem Einkaufstraining ist es uns ein Anliegen:

- einen hohen Realitätsbezug herzustellen durch „gelebte Praxis“
- Ihre persönlichen Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen
- als Online- und Präsenzseminar gleichermaßen zu überzeugen
- Ihnen eine Durchführungsgarantie für die Schulung zu bieten
- Sie ab der Anmeldung bis nach der Durchführung des Seminars eng zu begleiten

**Gemeinsam.  
Lernen für  
mehr Wissen.**

### 4. Verhandlung Performance – Tipps für Einkäufer

Nachfolgend geben wir Ihnen einige praxiserprobte Tipps, die Sie bereits vor dem Verhandlungstraining einsetzen können:

1. **Vorbereitung ist die halbe Miete. Oder sogar mehr – zu siebzig oder achtzig Prozent hängt das Gelingen einer Verhandlung von einer fundierten Planung ab. Bereiten Sie sich dahingehend vor, wer Ihr Verhandlungspartner ist und wie das Gespräch ablaufen könnte. So legen Sie die Weichen zum Erfolg.**
2. **Bringen Sie schlagkräftige Argumente vor. Untermauern Sie Ihre Darlegungen mit Zahlen und Fakten - das wirkt gut informiert und kompetent. Sie wollen sich rhetorisch noch verbessern? Dann besuchen Sie eines unserer Kommunikationsseminare.**
3. **Verhandeln Sie mit Respekt. Diskussionen können hart sein, doch wichtig ist, dem anderen stets den nötigen Respekt entgegenzubringen. So bauen Sie auch langfristig eine gute Beziehung zu Kunden und Lieferanten auf.**

