



Gekonnte Verhandlungsführung im Einkauf

– Beachtung rechtlicher Vertragsgrundlagen

In diesem Seminar zeigen wir Einkäuferinnen und Einkäufern verschiedene Möglichkeiten, wie sie erfolgreich aus Verhandlungen mit potentiellen oder bereits vorhandenen Lieferanten hervorgehen. Geforderte Preisreduzierungen, Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten und interne Ziele fordern eine

hohe Kompetenz. Durch neu erlernte Gesprächstechniken, fundiertem Fachwissen und Kenntnisse in rechtlichen Fragen, gehen Vertragsverhandlungen für Sie systematischer und damit einfacher und erfolgreicher von der Hand.



Gekonnte Verhandlungsführung im Einkauf

– Beachtung rechtlicher Vertragsgrundlagen

Thema:

In diesem Seminar sollen den Einkäuferinnen und Einkäufern Möglichkeiten aufgezeigt werden, um erfolgreich aus Verhandlungen mit potentiellen und bereits vorhandenen Lieferanten zugehen.

Erläuterung:

Von Kunden geforderte Preisreduzierungen, Preisschwankungen an den Rohstoffmärkten und interne Unternehmensziele fordern eine hohe Kompetenz von Einkaufenden. Diese sollen durch die Vermittlung von Gesprächstechniken und Kenntnissen zu rechtlichen Fragen in diesem Seminar gefördert werden.

Lernziele:

Den Teilnehmenden werden anhand von Beispielen die Vertragsverhandlungen systematischer und damit einfacher und erfolgreicher von der Hand gehen.

Darum geht es im Detail:

- Modellhaft werden Beispiele und Überlegungen für unterschiedliche Vertragsverhandlungen dargelegt: Verhandlungsvorbereitungen, Datensammlung zum kaufmännischen Sachverhalt und Verhandlungspartner.
- Gesprächstechniken und Einwandbehandlung
- Durch Fragetechniken das Gespräch führen
- Vertragsarten und Leistungsstörungen mit Rechtsfolgen
- Vertragsarten und Rechtsfolgen im Gespräch berücksichtigen
- Allgemeine Einkaufsbedingungen
- Produkthaftung des Lieferanten
- Behandlung von Leistungsstörungen
- Nachbereitung der Verhandlungssituation

Beispiel:

Ein Kunde fordert von seinem Lieferant Preisreduzierungen. Er verweist auf gesunkene Rohstoffpreise. Dies wird in der internen Unternehmenskette des Lieferanten u.a. eine Aufgabe für den Einkauf. Dieser erhält von seiner Geschäftsführung die Aufgabe, mit den eigenen Lieferanten in Preisverhandlungen zu treten. Dazu muss sich der Einkauf entsprechend gut vorbereiten. Zahlen, Daten und Fakten müssen aufbereitet, und eine entsprechende Strategie und Taktik überlegt werden.

Das Seminar:

2 **12** **1.200**

Tage/Dauer max. Teilnehmende Preis in € pro Person

Sie interessieren sich für das Seminar?

Sie möchten unser Seminar buchen oder haben Fragen zu Seminarinhalten? Nehmen Sie gerne direkt Kontakt mit uns auf.

Ihr Ansprechpartner:

Nasko Dimitrow

Event@inwerken.de

T+49 511 936206 - 0

Wir freuen uns auf Sie!

