

Verhandlungstraining für den Einkauf

Führungsnachwuchs

Vertrieb und Verkauf

Für den Verkauf gibt es zahlreiche Seminare, in denen das „richtige Verkaufen“ erlernt werden kann. Wie bereitet sich jedoch der/die Einkäufer:in vor? Häufig wird vergessen, dass im optimalen Einkauf der Gewinn steckt.

Lernen Sie in diesem Seminar die Grundlagen für den Einkauf kennen. Wie findet man den richtigen Lieferanten und das richtige Angebot? Was ist wichtig bei Reklamationen? Wie verhält man sich gegenüber Verkäufer:innen? Welche Strategien und Taktiken gibt es bei Verhandlungen für den Einkauf? Das Seminar soll Antwort auf diese Fragen geben.

Inhalte:

- **Die Aufgaben eines Einkäufers/einer Einkäuferin**
- **Umgang mit Lieferant:innen**
- **Das richtige Angebot finden**
- **Der professionelle Auslandseinkauf**
- **Richtiges Verhalten bei Sachmängeln und Reklamationen**
- **Das richtige Verhalten bei Verhandlungen**
 - Die professionelle Gesprächsvorbereitung
 - Die Taktik eines „Verkäufers“/einer „Verkäuferin“ und was Sie dazu wissen müssen
 - Richtig fragen, richtig führen
 - Preisverhandlungen zielsicher steuern
 - Die Körpersprache richtig einsetzen
 - Einwände für den Einkauf nutzen
- **Tipps für den Umgang mit Lieferant:innen**

Methoden:

Vortrag, Gruppenübungen, Einzelübung, Rollenspiele mit persönlichem Feedback

Kurs-ID:

2496

Referent:in:

Björn Thullner

Dipl.-Ökonom, Zertifizierter Professional Scrum Master Zertifizierter Trainer für das persolog Persönlichkeits-Modell (DISC-Modell) Akkreditierter Trainer für das Team Management System (TMS)

Gebühr:

550,00 €

Termin:

Start: 28.01.2027, 09:00

Ende: 28.01.2027, 16:30

Zielgruppe:

Fach- und Führungskräfte, Nachwuchskräfte und Mitarbeiter:innen, die das Basiswissen des Einkaufs erlernen wollen.

Ort:

Verein für Sozialpolitik, Bildung
und Berufsförderung e. V.
– Akademie der Wirtschaft –
Karthäuserstraße 23
34117 Kassel
Telefon 0561 1091-53

Anmeldung:

[Hier geht es zur Anmeldung](#)