2222 Einkäufer-Training III
Verhandlungsführung

Als Einkäufer:in und Einkaufsleiter:in vertiefen Sie hier Ihr Kommunikationswissen, erarbeiten durch Einbringen Ihrer Erfahrung zweckmäßige Lösungen für typische Verhandlungssituationen und profilieren sich in Fallstudien und Rollenspielen in Ihrer Argumentationstechnik und im Gesprächsverhalten.

Die Zielgruppe:
Personen, die den Einkauf-Lehrgang oder die Einkäufertrainings I + II besucht haben.

Die Lernziele:
- Durch Übungen erlangen Sie Sicherheit in schwierigen Verhandlungssituationen.
- Sie können Rhetorik und Argumentation zielorientiert einsetzen.

Die Inhalte:
- Praxisnahe, teilnehmerbezogene Verhandlungssituationen üben
- Trainieren von Einzel- und Gruppenverhandlungen
- Verhandeln mit einem „mächtigeren" Verhandlungspartner
- Analysieren und Feedback von Verhandlungssituationen

Die Hinweise:
- Besuchen Sie die kostenlose Informationsveranstaltung Einkauf (Kursnummer 2200)!
- Weitere Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Einkauf finden Sie hier.