

OFFIZIELLE KURSINFORMATION

Verhandlungstraining im Einkauf

Mit Strategie, Taktik und professioneller Gesprächsführung zu besseren Einkaufsergebnissen

Dieses Angebot der IMVI Akademie vermittelt die wesentlichen Grundlagen erfolgreicher Einkaufsverhandlungen. Teilnehmende lernen, Gespräche gezielt vorzubereiten, überzeugend zu argumentieren, Einwände souverän zu behandeln und schwierige Verhandlungssituationen professionell zu steuern - praxisnah, umsetzungsorientiert und mit klarem Bezug zum Einkaufsalltag.

Format Präsenz oder Live-Online	Dauer 3 Trainingstage
Zielgruppe Einkauf, Beschaffung und angrenzende Unternehmensbereiche	Preis 2.780,00 EUR netto zzgl. gesetzl. MwSt.
Schwerpunkte Vorbereitung, Argumentation, Einwandbehandlung, Konfliktmanagement	Nachweis Teilnahmebescheinigung der IMVI Akademie

Praxisnahes Training für bessere Ergebnisse in Lieferanten-, Preis- und internen Verhandlungen.

Warum dieser Kurs?

Erfolgreiche Verhandlungen im Einkauf sind ein zentraler Hebel für bessere Konditionen, stabile Lieferantenbeziehungen und wirtschaftlich starke Ergebnisse. Genau hier setzt dieses Training an: Es verbindet fundierte Grundlagen der Gesprächs- und Verhandlungsführung mit direkt anwendbaren Techniken für den Einkaufsalltag.

Struktur statt Bauchgefühl

Sie lernen, Verhandlungen systematisch vorzubereiten, Ziele festzulegen und Ihre Argumentation sauber aufzubauen.

Souverän in schwierigen Situationen

Sie trainieren den Umgang mit Einwänden, Emotionen, Druck und unfairen Verhandlungspraktiken.

Direkter Praxistransfer

Das Training ist auf typische Einkaufs- und Lieferantengespräche ausgerichtet und schafft sofort nutzbare Handlungssicherheit.

Lernziele

- Verhandlungen im Einkauf gezielt vorbereiten und strukturiert führen
- Fragetechniken und Argumentationsstrategien sicher einsetzen
- Einwände professionell behandeln und den Verhandlungsspielraum besser nutzen
- Körpersprache und Gesprächssignale bewusster einordnen
- Mit Konflikten, Druck und aggressivem Verhalten souveräner umgehen
- Unfaire Verhandlungstricks erkennen und wirksam entkräften

Zielgruppe

Der Kurs richtet sich an Einsteiger im Einkauf, Einkäufer mit erster Praxiserfahrung sowie Mitarbeitende aus angrenzenden Bereichen wie Logistik, Disposition, Produktion oder Qualitätsmanagement, die an Verhandlungen beteiligt sind und ihre Sicherheit im Verhandlungsalltag ausbauen möchten.

Kursinhalte im Überblick

1. Grundlagen der Verhandlungsführung

Rolle und Bedeutung von Verhandlungen im Einkauf, Gesprächsführung und Erfolgsfaktoren gelungener Verhandlungen.

2. Vorbereitung und Verhandlungsstruktur

Ziele und Etappenziele definieren, Interessen des Verhandlungspartners analysieren, Einflussfaktoren erkennen und Verhandlungen systematisch vorbereiten.

3. Kommunikation und Wirkung

Fragetechniken, überzeugende Argumentation, Small Talk, Gesprächseröffnung sowie der bewusste Einsatz von Körpersprache.

Kursinhalte im Überblick

4. Einwandbehandlung und schwierige Situationen

Einwände professionell bearbeiten, Emotionen und Konflikte managen, aggressives Verhalten einordnen und angemessen reagieren.

5. Methoden und Verhandlungsstile

Harte und weiche Verhandlungsstile, Grundlagen der Harvard-Methode, Umgang mit Macht und typgerechte Kommunikation.

6. Praxis im Einkauf

Preisverhandlungen, Lieferantengespräche, interne Verhandlungen und Transfer in konkrete berufliche Situationen.

Methodik

Das Training ist interaktiv und praxisorientiert aufgebaut. Zum Einsatz kommen unter anderem einkaufsspezifische Übungen, Diskussionen, strukturierte Fallarbeit, Kurzimpulse, Trainer-Feedback und Transfer in den eigenen Berufsalltag.

Organisation und Mehrwert

Lehrformat Präsenz oder Live-Online	Umfang 3 Trainingstage
Preis 2.780,00 EUR netto zzgl. gesetzl. MwSt.	Teilnahmeunterlagen Digitale oder ausgegebene Kursunterlagen je nach Format
Abschluss Teilnahmebescheinigung der IMVI Akademie	Buchungsoptionen Einzelbuchung, Team- oder Inhouse-Durchführung auf Anfrage

Ihr Nutzen für den Berufsalltag

- mehr Sicherheit in Preis- und Konditionsverhandlungen
- klarere Verhandlungsstruktur und professionelleres Auftreten
- bessere Vorbereitung auf Lieferanten- und interne Gespräche
- praxisnahe Methoden, die unmittelbar in der Arbeit eingesetzt werden können

Sie möchten den Kurs für Ihr Unternehmen oder Ihr Team anfragen?
Wir erstellen Ihnen gern ein passendes Angebot für
Einzelteilnehmende, Gruppen oder Inhouse-Trainings.

Kontakt und Anmeldung

IMVI Akademie Jami & Partner GbR
An der Strusbek 31
22926 Ahrensburg

Telefon: +49 40 18024333
E-Mail: info@imvi.de
Web: www.imvi.de

Hinweis: Inhalte, Formate und Durchführungsdetails können im Rahmen der konkreten Ausschreibung oder Terminplanung angepasst werden.