

Beschreibung

Einkäufer und Einkaufsleiter lernen die wichtigsten Regeln der Kommunikation und der Verhandlungstechnik kennen. Anhand von einem Persönlichkeits- und Kompetenzmodells und unter Einsatz von Fallstudien üben Sie, unterstützt von Videoaufnahmen und deren Auswertung, Verhandlungen im Einkauf.

Zielgruppe

Mitarbeiter aus dem Bereich Einkauf, Logistik und Materialwirtschaft, Quereinsteiger

Inhalt

- Der strategische Einkauf - Einkaufsverhandlungen im Spannungsfeld von Kooperation und Firmeninteresse erfolgreich führen.
- Ablauf und Dramaturgie der Einkaufsverhandlung im Detail
- Systematische Vorbereitung der Einkaufsverhandlung: Checklisten und Tools
- Zielorientierte Gesprächsführung üben
- Grundregeln, Techniken erfolgreicher Kommunikation und Verhandlungen
- Die eigene Wirkung (Sprache, Auftreten, Kleidung) auf andere überprüfen und verstärken
- Einführung eines Persönlichkeits- und Kompetenzmodells zur besseren Selbstwahrnehmung und verbesserten Einschätzung von Verhandlungspartnern.
- Praktische Übungen von Einkaufsverhandlungen

Abschluss

- IHK-Bescheinigung

Veranstaltung online ansehen



https://www.ihkademie-sbh.de/weiterbildung/details/erfolgreich-verhandeln-im-einkauf-vollzeit-praesenz_111370

Standort und Termin

Termin auf Anfrage

Villingen-Schwenningen
Vollzeit - Präsenz

Termindetails

16 Unterrichtseinheiten

Investition

€ 665,-
inkl. Unterlagen

Ansprechpartner

Marco Xanthopoulos

☎ 07721 922 264

✉ marco.xanthopoulos@vs.ihk.de

Veranstaltungsort

IHK Akademie

Schwarzwald-Baar-Heuberg
Albert-Schweitzer-Str. 7
78052 Villingen-Schwenningen

Dozenten

- Norbert Albert

Förderungen

- ESF Förderung

Das könnte Sie interessieren

- Grundlagen des Einkaufs - Praxiswissen für Beschaffung und Lieferantenmanagement - Vollzeit - Präsenz
- Expertenwissen für den Einkauf (m/w/d) - Vollzeit - Präsenz
- Resiliente Lieferketten im Einkauf - Vollzeit - Präsenz



Kofinanziert von der
Europäischen Union

Kofinanziert vom Ministerium für
Soziales, Gesundheit und Integration
Baden-Württemberg

