



SEMINARTITEL

Erfolgreiche Kommunikation im Einkauf

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter und Führungskräfte im Einkauf.

AUSGANGSLAGE

Sie sind neu im Einkauf oder bereits seit einiger Zeit dort tätig, haben sich aber die fundierten Grundlagen methodischer Kommunikationstechnik noch nicht vollständig angeeignet. Im Lieferantengespräch, aber auch in der betriebsinternen Kommunikation arbeiten Sie daher mehr mit Intuition als mit einer gezielten Methodik. Ihnen ist bewusst, dass Sie durch den Einsatz ausgefeilter Gesprächstechniken und einer anderen Haltung zum Einkaufsgespräch deutlich bessere Ergebnisse bei Preis und Leistung erzielen können.

INHALTE DES WORKSHOPS

Der Kurz-Workshop bietet Ihnen an einem Tag die wesentlichen Aspekte aus der Grundschule der modernen Kommunikationstechnik. Mit Beispielen aus Ihrer täglichen Einkaufspraxis erhalten Sie einen professionellen "Werkzeugkasten", mit dessen Instrumenten Sie die Hemmnisse und Chancen des Lieferantengesprächs besser bewältigen können. Der Workshop bietet Ihnen eine Leitlinie für eine zielführende Gesprächsstruktur. Praktische Übungen verstärken die erlernten Erkenntnisse.

DIE WICHTIGSTEN THEMEN

- Welche Probleme haben wir im Einkauf und welche Lösungen würden wir uns wünschen?
- Welches Basiswissen zum Thema Kommunikation benötige ich für gute Gespräche – mit Lieferanten, aber auch mit internen Gesprächspartnern?
- Wie reagiere ich auf Anrufe von Lieferanten, welche Termine vereinbare ich und wie lehne ich Terminwünsche freundlich ab?
- Welche Aufteilung gebe ich dem Gespräch mit einem Lieferanten, um ein bedarfsgerechtes Angebot und einen fairen Preis zu erlangen?
- Welche konkreten Frage- und Abschlusstechniken gibt es und wann kann ich diese einsetzen?
- Rollenspiele

NUTZEN DES WORKSHOPS

Im Workshop erhalten Sie das kommunikative Rüstzeug, um in der Praxis zu besseren Einkaufsabschlüssen zu kommen. Durch praktische Übungen erlangen Sie einen souveränen Auftritt im Gespräch mit dem Lieferanten. Bewährte Gesprächstechniken, die Sie im Workshop kennen lernen, führen Sie gezielt zum Abschluss eines guten Einkaufsdeals. Das Bewusstsein, mit der Anwendung gezielter Kommunikationstechniken spannende Gespräche mit erfolgreichen Ergebnissen planen und durchführen zu können, steigert Ihre persönliche Arbeitszufriedenheit. Der Kurz-Workshop kann ebenfalls der Standortbestimmung zur Qualität der vorhandenen Gesprächstechniken dienen, um dann in weiteren Seminaren an einer konkreten Verbesserung zu arbeiten.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Haben Sie Praxisbeispiele positiver oder negativer Art, die Sie in den Workshop einbringen können? Bringen Sie diese mit, damit in den Übungen Ihr konkretes Problem zu einer Lösung geführt werden kann.

DAUER

1 Tag als Kurz-Workshop oder 2 Tage als Seminar mit erweitertem Theorie- und Praxisteil