

Erfolgreiche Kommunikation im Einkauf

ZIELGRUPPE

Mitarbeiter*innen im Einkauf.

AUSGANGSLAGE

Sie haben erste Erfahrungen im Einkauf oder sind bereits seit einiger Zeit dort tätig, haben sich aber die fundierten Grundlagen methodischer Kommunikationstechnik für den Einkauf 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 SEMINARS

Das Seminar bietet Ihren Einkäufern neben einer Förderung der eigenen Persönlichkeit 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. Das Seminar liefert Ihnen eine Leitlinie für eine zielführende Gesprächsstruktur. Praktische Übungen mit Videoanalyse verstärken die erlernten Erkenntnisse für eine konkrete Umsetzung.

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 Phasen der Verhandlung gibt es und wie steuere ich meine Verhandlungsstrategie, um von einem Lieferanten ein bedarfsgerechtes Angebot und einen fairen Preis zu erlangen?
- Wie gestalte ich meine Verhandlung mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen?
- Wie wirke ich Verhandlungstricks situationsgerecht entgegen?
- Wie interpretiere ich die Körpersprache meines Gesprächspartners?
- Welche konkreten Frage- und Abschlusstechniken gibt es und wann kann ich diese einsetzen?
- Rollenspiele als Praxistraining

NUTZEN DES SEMINARS

Sie erhalten das kommunikative Rüstzeug, um in der Praxis zu besseren Einkaufsabschlüssen zu kommen. Im Erfahrungsaustausch mit anderen Teilnehmern gewinnen Sie neue Erkenntnisse für Ihr eigenes Handeln. Durch praktische Übungen erlangen Sie einen souveränen Auftritt im Gespräch mit den Lieferanten. Bewährte Gesprächstechniken, die Sie im Seminar kennen lernen, führen Sie gezielt zum Abschluss eines guten Einkaufsdeals. Durch einen treffsicheren Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeitstypen erlangen Sie das Wissen um die wertschätzende positive Beeinflussung Ihres Verhandlungspartners – und gleichzeitig die Erkenntnis, wie Sie selbst von einem guten Verkäufer mit unfairen Praktiken und Verhandlungstricks manipuliert werden könnten. Das Bewusstsein, mit der Anwendung gezielter Kommunikationstechniken spannende Gespräche mit erfolgreichen Ergebnissen planen und durchführen zu können, steigert Ihre persönliche Arbeitszufriedenheit. Das Seminar kann ebenfalls zur Standortbestimmung der Qualität der vorhandenen Gesprächstechniken dienen, um dann mit zusätzlichen Weiterbildungsmaßnahmen an einer konkreten Verbesserung arbeiten zu können.

WIE BEREITE ICH MICH VOR?

Haben Sie Praxisbeispiele positiver oder negativer Art, die Sie in das Seminar einbringen können? Bringen Sie diese mit, damit in den Übungen Ihr Thema zu einer perfekten Lösung geführt werden kann.

DAUER

2 Tage oder als eintägiger Kurz-Workshop mit reduziertem Theorie- und Praxisteil.