



Seminarinhalte „Einkäufertraining“

Einleitung

Die „Zwei-Gewinner-Strategie“

Der Zielkonflikt Einkäufer – Verkäufer

Grundlagen der Kommunikation

Grundsätze einer erfolgreichen Kommunikation

Maslows Bedürfnis-Pyramide
Zielgerichtete Kommunikation

Die zehn Gebote für eine erfolgreiche Kommunikation im Einkauf

1. Bereiten Sie sich perfekt vor!
2. Schaffen Sie eine positive Gesprächsatmosphäre!
3. Sprechen Sie Ihren Verhandlungspartner emotional an!
Kommunikationsmittel „Körpersprache – Erscheinung – Auftreten“
Checkliste: Körpersprache
4. Wer fragt, der führt!
Die offene Frage
Die geschlossene Frage
Die Alternativfrage
Taktische Fragen
5. Demonstrieren Sie mehr!
6. Hauptargument erst am Schluss!
7. Ergebnisse festhalten
8. Vermeiden Sie Selbstmord- und Reizwörter!
9. Vermeiden Sie Reizformulierungen!
10. Versuchen Sie aus Defensivsituationen auszubrechen!

Einkäufer versus Verkäufer?

Verkaufpsychologische Gesetze:
Einkaufpsychologische Gesetze:

Der Verkäufer als Partner des Einkäufers

Verkäufer-Analyse:

Was Verkäufer im Verkaufstraining lernen und was Einkäufer daher ebenfalls beherrschen sollten

Themengebiete der Seminarveranstaltung Verkaufstraining:

Argumentations- und Verhandlungstechniken

Merkmal-Vorteil-Nutzen-Übersetzung
Übungsblatt: Nutzenargumentation Dreierschritt
Übungsblatt: Nutzenargumentation Viererschritt

Abbau von Hemmschwellen und Hindernissen

Einwandbehandlung
Umwandlung eines Einwands in Zustimmung

Einwandbehandlung

- 10 Verhaltensweisen bei Einwänden
 - 10 Dialektische Möglichkeiten zur Einwandbehandlung
- Abfangformulierungen zur Einwandbehandlung

Die Grundlagen für eine erfolgreiche Einkaufsarbeit

Verhandlungsführung oder wie Sie im Einkauf wirkungsvoll kommunizieren

Checkliste zur Vorbereitung für Einkaufsverhandlungen
Praxis-Tipps
Beschaffungsmarketing
Verhandlungsregeln
Höflichkeit und Stimme

Entscheidungskriterien für eine erfolgreiche Lieferantenauswahl

Infrastruktur
Kapazität
Technik
Kreditwürdigkeit
Bestehende Geschäftsbeziehungen
Synergie-Effekte
Beziehungsmanagement
Zuverlässigkeit
Verhandlungsbereitschaft
Flexibilität
Marktsituation

Seminarinhalte „Einkäufertraining“

Checkliste: Lieferantenbeurteilung – Seite 1
Checkliste: Lieferantenbeurteilung – Seite 2

Einkaufspolitik oder wie Sie als Einkäufer bei Preiserhöhungen richtig reagieren

Wie Sie sich als Einkäufer konjunkturgerecht verhalten

Materialwirtschaft / ABC-Analyse
Zahlung – Service – Bestellung

Erfolgreich Reklamieren

Die Herstellerhaftung

Wandlung
Minderung
Mangelfreie Lieferung (Umtausch)
Nachbesserung (nur beim Werkvertrag)
Schadenersatz

Die schriftliche Reklamation

Vertragsgegenstand
Mangelbezeichnung
Forderung
Fristsetzung
Checkliste Reklamationsschreiben:

Tages-Clearing