

Mit Lieferanten erfolgreicher verhandeln

Zielsetzung	In dieser Weiterbildung üben Sie in der Rolle des Kunden, die Verhandlungen zielgerichtet und überzeugend zu führen. Sie erlernen Verhandlungstechniken professionell einzusetzen. Sie können Ihren Verhandlungspartner richtig einschätzen, vorhandene Verhandlungsspielräume erkennen und ausschöpfen. Sie sind in der Lage, unfaire Praktiken der Lieferanten zu erkennen, direkt anzusprechen und Verhandlungsziele mit Erfolg zu erreichen.
Kursinhalt	<ul style="list-style-type: none"> ■ Vorbereitung auf die Einkaufsverhandlung ■ Small Talk mit Lieferanten ■ Strategien, Taktik und Kommunikation in Verhandlungen ■ Leitfaden zur effektiven Verhandlungsvorbereitung ■ Der erste Eindruck – sicheres Auftreten ■ Körpersprache zur Unterstützung Ihrer Strategie ■ Bewährte Argumentationstechniken für Einkäufer ■ Verhandlungstaktiken der Verkäufer durchschauen ■ Verhandlungen erfolgreich abschliessen ■ Durchsetzen von Preissenkungen ■ Abwehr von Preiserhöhungen ■ Weitere Konditionen verhandeln
Zielgruppe	Dieses Seminar richtet sich an alle Mitarbeitenden im Einkauf sowie Sachbearbeiter/innen, Produktmanager und Techniker/innen, die mit Lieferanten verhandeln.
Daten	<p>Mittwoch, 24. April 2019 in Dietikon Donnerstag, 19. September 2019 in Rickenbach</p>
Zeit	09.00 – 16.30 h
Referent	Roman Kuster
Kurskosten	CHF 550 Allpura-Mitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial CHF 690 Nichtmitglied inkl. Pausen, Mittagessen und Kursmaterial
Gruppengrösse	8 bis 15 Personen
Anmeldeschluss	Mittwoch, 27. März 2019 Donnerstag, 22. August 2019