

Optimieren Sie Ihre
Einkaufsergebnisse!

Seminar

Soft Skills im Einkauf

Persönliche und methodische Erfolgskompetenzen



Die Top-Themen:

- **Gesprächspartner mit Menschenkenntnis gezielt erreichen**
- **Durch verbale und nonverbale Signale durchsetzungsstark auftreten**
- **Effizienzsteigerung durch systematische Gesprächsvor- und Nachbereitung**
- **Rhetorisch punkten und Gespräche aktiv führen**
- **Verhandlungsgeschick mit wirksamen Argumentationstechniken optimieren**

Termine und Orte

- 11. und 12. Dezember 2023
Frankfurt am Main
- 15. und 16. April 2024
Hamburg
- 22. und 23. August 2024
Online
- 09. und 10. Dezember 2024
Nürnberg

Mit Soft Skills gute und langfristige Handelsbeziehungen erreichen.

Ihre Seminarleitung

Margit Pack, MTC Management
Training & Coaching, Düsseldorf

Allgemeine Informationen

Zielsetzung

Mehr denn je ist der Einkauf mit herausfordernden Verhandlungssituationen konfrontiert: ob im Umgang mit Monopolisten, bei ungenügenden Lieferzeiten oder Warenengpässen. Es geht nun darum, die eigenen Ziele zu erreichen und insbesondere, gute und langfristige Handelsbeziehungen zu pflegen.

Für dieses Vorhaben braucht es neben dem gängigen 1x1 der Verhandlungsführung den systematischen Einsatz von Soft Skills. Auch in der Zusammenarbeit mit internen Stakeholdern sind persönliche Fähigkeiten heutzutage essenziell, um unterschiedliche Interessen konstruktiv zu verhandeln und profitable Ergebnisse zu erzielen.

In diesem Seminar erfahren Sie, welche Soft Skills entscheidend sind, um eine Win-Win-Situation für beide Seiten zu erreichen, und wie sie diese effektiv einsetzen. Nutzen Sie Ihre Körpersprache und gezielte Gesprächstechniken, um Ihr Gegenüber zu erreichen und gleichzeitig durchsetzungsstark aufzutreten. Steigern Sie Ihre Einkaufsergebnisse durch eine optimierte Gesprächsvor- und Nachbereitung und trainieren Sie für Ihre nächste Verhandlung – praxisnah und sofort umsetzbar.




Zielgruppe

- Ingenieure
- Fach- und Führungskräfte
- Projektleiter
- Mitarbeiter im technischen Einkauf

Inhouse-Seminar

Dieses Seminar können Sie auch als firmeninterne Schulung buchen:

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Angebot. Rufen Sie uns an.

 **Frau Angela Bungert/Herr Jens Wilk**
Tel.: +49 211 6214-200, E-Mail: inhouse@vdi.de
Herr Heinz Küsters  
Tel.: +49 211 6214-278, E-Mail: kuesters@vdi.de

Veranstaltungsdokumentation

Jeder Teilnehmer erhält eine Dokumentation wie Präsentationsunterlagen, Handbuch o.ä. und eine VDI Wissensforum-Teilnahmebescheinigung.



Seminarleitung

Margit Pack, MTC Management Training & Coaching, Düsseldorf



Margit Pack ist bundesweit und international anerkannte Business Trainerin für Leadership, Verhandlungsführung, Persönlichkeit und Rhetorik. Als zertifizierte Trainerin, Management-Coach und Expertin für angewandte Verhandlungsstrategien schult sie mit dem Motto „Besser verhandeln – mehr erreichen.“

Langjährige Erfahrung, fundiertes Fachwissen und ein hohes Maß an Empathie sichern jedem Teilnehmer greifbare Resultate und direkten persönlichen Nutzen. Sie kennt die Herausforderungen von komplexen Verhandlungssituationen und gibt wertvollen Input aus der Praxis. Die Qualitätsseminare im persönlichkeitsbildenden Bereich sind effektiv und nachhaltig. Das Erlernete kann sofort in die Praxis mitgenommen und 1:1 umgesetzt werden.

Seminarmethoden

In diesem Seminar analysieren Sie Ihr individuelles Stärkenprofil und erweitern durch wertvollen Input sowie interaktive Trainings unmittelbar Ihre Soft-Skill-Kompetenzen. Sie profitieren von konstruktiven Feedbacksequenzen sowie vom Erfahrungsaustausch in der Gruppe und gewinnen dadurch einen nachhaltigen Mehrwert für Ihren Einkaufsaltag.



Weitere interessante Veranstaltungen

Die Macht der Beeinflussung

08. und 09. Februar 2024, Filderstadt

18. und 19. April 2024, Frankfurt am Main

Gesprächs- und Verhandlungstechnik für Ingenieure

29. Februar und 01. März 2024, Freising

13. und 14. Juni 2024, Düsseldorf

Wertschätzend und effektiv kommunizieren

25. und 26. März 2024, Freising

04. und 05. Juli 2024, München

Seminarinhalte

1. Tag 09:00 bis 17:00 Uhr

2. Tag 09:00 bis 16:30 Uhr

Das Soft-Skill-Kompetenzprofil im Einkauf

- Essenzielle Soft Skills im Kontakt mit internen und externen Stakeholdern
- Harvard-Prinzip: Wann nutze ich Hard Skills und wann Soft Skills?

++ Austausch zu aktuellen Beispielen im Einkauf

Kommunikation mit unterschiedlichen Gesprächspartnern

- Persönlichkeitstypen erkennen und erreichen
- Verbale und nonverbale Signale des Gegenübers deuten und nutzen: „Ja“- und „Nein“-Indikatoren frühzeitig erkennen
- Mit emotionaler Intelligenz Ihr Gegenüber auf der Beziehungsebene erreichen
- Kommunikative Vertriebsmethoden erkennen und analysieren
- Effizienter Informationsfluss mit internen Schnittstellen

++ Individuelle Analyse: Ihr Profil - Stärken und Optimierungspotentiale erkennen

Souveränes Auftreten

- Der erste Eindruck: von Anfang an Professionalität ausstrahlen
- Durchsetzungsstark auftreten und sich positionieren
- Was Ihre eigene Körpersprache und die Ihres Gegenübers verrät

++ Übung: Gesichter kalibrieren

Optimale Verhandlungsplanung

- Effiziente Vorbereitung von Gesprächen mit internen und externen Stakeholdern
- Systematische Vorbereitung von Verhandlungen
 - » Marktanalyse: Motive, Interessen und Taktik des Verhandlungspartners analysieren
 - » Eigene Ziele definieren: „Must have“-, „Nice to have“-Kriterien und das BATNA festlegen
 - » Taktik und Strategie entwickeln
- Strukturierte Nachbereitung von Verhandlungen

++ Szenarioanalyse für Ihren Praxisfall - Optimale Vorbereitung auf Ihre nächste Verhandlung

Erfolgreiche Verhandlungsführung: Einkauf trifft auf Vertrieb

Gesprächsführung übernehmen

- Rhetorik: zielorientiert und positiv formulieren
- Durch aktives Zuhören klare Vorteile gewinnen
- Mit Fragetechniken das Gespräch steuern
- Agieren, statt zu reagieren und die Zügel in der Hand behalten
- Wie man den Faden wieder aufnimmt, wenn das Gegenüber schweigt

Argumentationstechniken

- Mit dem Nutzen für die Gegenpartei argumentieren
- Typische Vertriebsstrategien analysieren und aushebeln
- Erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen
- Nachverhandlungen führen
- Die Methodik der Einwandbehandlung
- Manipulationen erkennen und kontern

++ Argumente aufbauen und Schlagfertigkeitübungen

Schwierige Verhandlungen konstruktiv führen

- Umgang mit unfairen Forderungen
- Wie Sie dem Verhandlungspartner den Wind aus den Segeln nehmen
- Win-Win-Ergebnis und Ziele erreichen

++ Aktives Verhandlungstraining mit Feedback



Warum Sie dieses Seminar besuchen sollten

1. Sie bauen Ihre persönlichen Kompetenzen gewinnbringend aus.
2. Sie optimieren den Verhandlungsprozess und Ihre Professionalität.
3. Sie lernen die Gegenseite einzuschätzen und die richtigen Signale zu setzen.
4. Sie stärken Ihre Verhandlungsrhetorik und Argumentationskraft.
5. Sie verhandeln profitabel und steigern Ihre Einkaufsergebnisse.



VDI Wissensforum GmbH | VDI-Platz 1 | 40468 Düsseldorf | Deutschland

Sie haben noch Fragen?
Kontaktieren Sie uns einfach!

VDI Wissensforum GmbH
Kundenzentrum
Postfach 10 11 39
40002 Düsseldorf
Telefon: +49 211 6214-201
Telefax: +49 211 6214-154
E-Mail: wissensforum@vdi.de
www.vdi-wissensforum.de

✓ Ich nehme wie folgt teil (zum Preis p. P. zzgl. MwSt.):

Seminar			
<input type="checkbox"/> 11. und 12. Dezember 2023 Frankfurt am Main (09SE136002)	<input type="checkbox"/> 15. und 16. April 2024 Hamburg (09SE136003)	<input type="checkbox"/> 22. und 23. August 2024 Online (09SE136702)	<input type="checkbox"/> 09. und 10. Dezember 2024 Nürnberg (09SE136004)
EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-	EUR 1.990,-

23M09EM3

Ich bin VDI-Mitglied und erhalte **pro Veranstaltungstag EUR 50,- Rabatt** auf die Teilnahmegebühr: VDI-Mitgliedsnummer* _____

*Für den VDI-Mitglieder-Rabatt ist die Angabe der VDI-Mitgliedsnummer erforderlich.

Meine Kontaktdaten:

Nachname _____ Vorname _____

Titel _____ Funktion/Jobtitel _____ Abteilung/Tätigkeitsbereich _____

Firma/Institut _____

Straße/Postfach _____

PLZ, Ort, Land _____

Telefon _____ Mobil _____ E-Mail _____ Fax _____

Abweichende Rechnungsanschrift _____

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnehmer mit einer Rechnungsanschrift außerhalb Deutschlands, Österreichs oder der Schweiz bitten wir, mit Kreditkarte zu zahlen. Bitte melden Sie sich über www.vdi-wissensforum.de an. Auf unserer Webseite werden Ihre Kreditkartendaten verschlüsselt übertragen, um die Sicherheit Ihrer Daten zu gewährleisten.

Die allgemeinen Geschäftsbedingungen der VDI Wissensforum GmbH finden Sie im Internet: www.vdi-wissensforum.de/de/agb/

Veranstaltungsort(e)

Frankfurt am Main: Relixa Hotel Frankfurt am Main, Lurgiallee 2, 60439 Frankfurt am Main, Tel. +49 69/95778-0, E-Mail: frankfurt.main@relixa-hotel.de

Hamburg: Mercure Hotel Hamburg Mitte, Schröderstiftstr. 3, 20146 Hamburg, Tel. +49 40/45069-0, E-Mail: h5394@accor.com

Nürnberg: Congress Hotel Mercure Nürnberg an der Messe, Münchener Str. 283, 90471 Nürnberg, Tel. +49 911/9465-0, E-Mail: h2924@accor.com

Im Veranstaltungshotel steht Ihnen ein begrenztes **Zimmerkontingent** zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Bitte buchen Sie Ihr Zimmer frühzeitig per Telefon oder E-Mail direkt bei dem Hotel mit dem Hinweis auf die „VDI-Veranstaltung“. Weitere Hotels in der Nähe des Veranstaltungsortes finden Sie auch über unseren kostenlosen Service von HRS, www.vdi-wissensforum.de/hrs

Leistungen: Im Leistungsumfang sind die Pausengetränke und an jedem vollen Veranstaltungstag ein Mittagessen enthalten. Ausführliche Veranstaltungsunterlagen werden den Teilnehmern am Veranstaltungsort ausgehändigt.

Exklusiv-Angebot: Als Teilnehmer dieser Veranstaltung bieten wir Ihnen eine 3-monatige, kostenfreie VDI-Probenmitgliedschaft an (dieses Angebot gilt ausschließlich bei Neuaufnahme).

Datenschutz: Die VDI Wissensforum GmbH verwendet die von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse, um Sie regelmäßig über ähnliche Veranstaltungen der VDI Wissensforum GmbH zu informieren. Wenn Sie zukünftig keine Informationen und Angebote mehr erhalten möchten, können Sie der Verwendung Ihrer Daten zu diesem Zweck jederzeit widersprechen. Nutzen Sie dazu die E-Mail-Adresse wissensforum@vdi.de oder eine andere der oben angegebenen Kontaktmöglichkeiten.

Auf unsere allgemeinen Informationen zur Verwendung Ihrer Daten auf <https://www.vdi-wissensforum.de/datenschutz-print> weisen wir hin. Hiermit bestätige ich die AGBs der VDI Wissensforum GmbH sowie die Richtigkeit der oben angegebenen Daten zur Anmeldung.

Ihre Kontaktdaten haben wir basierend auf Art. 6 Abs. 1 lit. f) DSGVO (berechtigtes Interesse) zu Werbezwecken erhoben. Unser berechtigtes Interesse liegt in der zielgerichteten Auswahl möglicher Interessenten für unsere Veranstaltungen. Mehr Informationen zur Quelle und der Verwendung Ihrer Daten finden Sie hier: www.wissensforum.de/adressquelle

Mit dem FSC® Warenzeichen werden Holzprodukte ausgezeichnet, die aus verantwortungsvoll bewirtschafteten Wäldern stammen, unabhängig zertifiziert nach den strengen Kriterien des Forest Stewardship Council® (FSC). Für den Druck sämtlicher Programme des VDI Wissensforums werden ausschließlich FSC-Papiere verwendet.

