

ZERTIFIKATSLEHRGANG VERHANDLUNGSFÜHRUNG FÜR EINKÄUFER (IHK)

Gut zu verhandeln ist für Einkäufer und Einkäuferinnen eine Kernkompetenz, die dazu beiträgt, Kosten zu senken, Risiken zu minimieren und die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens nachhaltig zu stärken.

Dieser neue Zertifikatslehrgang richtet sich anwendungsbezogen und praxisorientiert an alle im Einkauf, die Verhandlungen für ihr Unternehmen führen. Die Teilnehmer erwerben im Lehrgang das Know-how, eigenständig auf nationalen und internationalen Märkten innovativ, nachhaltig und wertschöpfend mit Lieferanten zu verhandeln.

Der Lehrgang endet mit einem Test, nach dessen Bestehen Sie ein Zertifikat erhalten. Voraussetzung für die Vergabe des Zertifikats ist eine Anwesenheit von mindestens 80 % der angebotenen Unterrichtsstunden.

ZIELGRUPPE: Der Lehrgang richtet sich an alle Einkäufer sowie Mitarbeiter mit starkem inhaltlichem Praxisbezug zu Einkaufs- und Beschaffungsaktivitäten, die ihre Kompetenzen für eine erfolgreiche Verhandlungsführung erkennbar vertiefen und Erfolgspotenziale erschließen wollen.



www.bme.de/verhandlungsfuehrung

INHALTE

Grundlagen der Verhandlungsführung im Einkauf

- Verhandlung – Begriff und Aufgabe
- Voraussetzungen und Erfolgsfaktoren des Verhandeln
- Verhandlungsstrategien
- Kommunikation als wesentlicher Faktor
- Verhandlungen im Einkauf, Unterschiede und Gemeinsamkeiten

Verhandlungsvorbereitung

- Inhaltliche Vorbereitung, Zahlen, Daten und Fakten sammeln
- Verhandlungsziele definieren, Machtverhältnisse erkennen, Analyse des Gegenübers
- Aufbau einer ergebnisorientierten Argumentation
- Planung und Organisation der Verhandlung

Verhandlungsdurchführung

- Ablauf einer Verhandlung: Der rote Faden
- Einstieg: Begrüßung, Small Talk, Agenda
- Forderungen wirkungsvoll aufstellen
- Abschlussphase und Zugeständnisse

Verhandlungen am Telefon oder online

- Grundsätzliches für die telefonische und virtuelle Verhandlungsführung
- Vorbereitung von telefonischen und virtuellen Verhandlungen
- Besonderheiten der Kommunikation am Telefon und im virtuellen Raum
- Wirkungsfaktoren am Telefon
- Beziehungsgestaltung zu Lieferanten in virtuellen Verhandlungen
- Technik des aktiven Zuhörens am Telefon und im Videomeeting

Verhandlungsnachbereitung

- Inhaltliche Nachbereitung, Feedback geben und einholen
- Eigenes Verhalten optimieren, Umgang mit Erfolgen und Erfahrung

Verhandlungen aktiv beeinflussen

- Körpersprache, Argumentationsaufbau, Gesprächslenkung
- Fragetechniken, Kunst des aktiven Zuhörens, Atmosphäre
- Professioneller Umgang mit Ein- und Vorwänden

Schwierige Verhandlungssituationen erfolgreich meistern

- Verhandeln mit Monopolisten
- Wege aus der Verhandlungssackgasse
- Die Verkaufsperspektive verstehen

Anmeldeschluss 07.01.2026



IHR ANSPRECHPARTNER

Alexander Sehr
Bereichsleiter Inhouse/Lehrgänge
Telefon: 06196 5828-206
E-Mail: alexander.sehr@bme.de

5 Gründe für Ihre Teilnahme

- + Nachhaltig bessere Verhandlungsergebnisse für Ihr Unternehmen
- + Berufsbegleitend und kompakt in 5 Tagen
- + Hoher Praxisbezug
- + Fachlicher Austausch mit Kolleginnen und Kollegen aus anderen Branchen
- + Zertifikat nach erfolgreicher Prüfung



26. – 30.01.2026



DORTMUND



332600650



MwSt.-
befreit

1.730,-



PRÄSENZ:

1. – 5. Tag: 08.00 – 16.00 Uhr