



Verhandlungsführung für Einkäufer*innen

Globale Herausforderungen wie Rohstoffknappheit und steigende Transportkosten erfordern von Einkäufer*innen strategisches Handeln, um Kosten zu optimieren, Risiken wie Lieferengpässe zu minimieren und die Versorgung des Unternehmens zuverlässig sicherzustellen. Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte im Einkauf und in der Beschaffung, die ihre Verhandlungsfähigkeiten mit Lieferanten nachhaltig stärken möchten.

16. und 17. September 2025
in Frankfurt

Anmeldung:
Bitte bis spätestens
02. September 2025

Sie erlernen Preis- und Konditionsverhandlungen effektiv zu planen, strategisch vorzubereiten und erfolgreich abzuschließen. Sie trainieren in herausfordernden Verhandlungssituationen souverän aufzutreten, taktisch geschickt zu agieren und Verhandlungen aktiv zu steuern. Im Fokus steht die Optimierung Ihrer Argumentations- und Kommunikationsfähigkeiten, um faire Konditionen durchzusetzen.

Mit praxiserprobten Strategien lernen Sie, Einwände gekonnt zu entkräften, langfristige Lieferantenbeziehungen aufzubauen und auch in stressigen Situationen ruhig und professionell zu bleiben.

Themenschwerpunkte

- Tipps und Strategien zur effektiven Verhandlungsvorbereitung (am Telefon per Video-Call und im Direktkontakt)
- Hinweise zur psychologischen Einschätzung von Lieferanten und Verhandlungspartnern
- Selbstsicher und überzeugend kommunizieren und argumentieren
- Strategien und Techniken einer erfolgreichen Verhandlungsführung
- Strategien und Techniken der Lieferanten
- Umgang mit "schwierigen" Lieferanten und Monopolisten
- Nonverbale Mitteilungen (Körpersprache) gezielt beobachten und richtig deuten
- In und mit Teams psychologisch klug verhandeln
- Unfaire Verhandlungstaktiken und rhetorische Fallen rechtzeitig erkennen und erfolgreich abwehren
- Regeln der Preis- und Konditionsverhandlung
- Einwände, Vorwände und Preiserhöhungen erfolgreich abwehren
- Erfolgreiche Abschlusstechniken entwickeln und nutzen

Lehrmethoden

Vermittlung theoretischer Grundlagen an Praxisbeispielen. Diskussionen, Checklisten und konkrete Übungen mit Formulierungshilfen. Das Seminar ist praxisorientiert ausgerichtet und wird mit alltagsbezogenen Gesprächs- und Verhandlungssituationen untermauert

Leitung & Moderation

Holger Sucker

Dr. Gaik Seminare
Trainer bei Dr. Gaik-Seminare
und Dozent für Kommunikation
an der Universität in Wuppertal,
Verkehrswirtschaftsingenieurwesen

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Fachkräfte im Einkauf und in der Beschaffung, die ihre Verhandlungsfähigkeiten mit Lieferanten nachhaltig stärken möchten.

16. und 17. September 2025 in Frankfurt

Zeiten

1. Tag: 09.00-17.00 Uhr
2. Tag: 09.00-15.00 Uhr

Veranstaltungsort:

NH Frankfurt Niederrad
Lyoner Straße 5
60528 Frankfurt am Main

Hotelpreis pro Nacht

Die Übernachtungskosten inkl. Frühstück im Einzelzimmer betragen am
1. Übernachtungstag 98,00 Euro zzgl. MwSt. pro Nacht
2. Übernachtungstag 110,00 Euro zzgl. MwSt. pro Nacht.



be**ka**SEMINARE

be**ka**

Potenzielle
nutzen



Anmeldung: Spätestens bis 02. September 2025



www.bekaseminare.de

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt **1.280,- €** zzgl. MwSt. pro Teilnehmer*in.

Die Teilnahmegebühr beinhaltet folgende Leistungen:

- Mittagsimbiss und Abendessen am 1. Veranstaltungstag
- Mittagsimbiss am 2. Veranstaltungstag
- Alkoholfreie Getränke zum Mittagessen
- Alkoholfreie Getränke zum Abendessen und auf Wunsch max. 3 Gläser Bier oder Hauswein*
- Kaffeepausen und Tagungsgetränke

* Spirituosen sind grundsätzlich nicht in der Teilnahmegebühr inkludiert, diese müssen vor Ort selbst bezahlt werden.

Informationen zur Stornierung, Umbuchung oder zum Datenschutz

Es gelten unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen.

Mehr Informationen zu unseren AGB finden Sie auf unserer Homepage www.bekaseminare.de



Weitere Seminare finden
Sie auf unserer Homepage
www.bekaseminare.de.
Für Fragen und Anregungen
kommen Sie gerne auf uns zu.

Ihr Seminar- und Tagungsteam

beka** GmbH**
c/o Design Offices Köln
Christophstraße 15-17
50670 Köln
Telefon: 0221/ 951449-14

seminare@beka.de
www.beka.de