

Einkäufertraining

Erfolgreich verhandeln,
kostenbewusst entscheiden.

- **Die Zwei-Gewinner-Strategie**
 - Der Zielkonflikt Einkäufer – Verkäufer
- **Die Kommunikation im Einkauf**
 - Grundlagen der Kommunikation
 - Grundsätze einer erfolgreichen Kommunikation
 - Die zehn Kommunikationsgebote für eine erfolgreiche Kommunikation im Einkauf
- **Einkäufer versus Verkäufer?**
 - Der Verkäufer als Partner des Einkäufers
 - Was Verkäufer im Verkaufstraining lernen und was Einkäufer daher ebenfalls wissen sollten
 - Argumentationstechnik
 - Einwandbehandlung



- **Die Grundlagen für eine erfolgreiche Einkaufsarbeit**
 - Verhandlungsführung oder wie Sie im Einkauf wirkungsvoll kommunizieren
 - Wie Sie bei der Lieferantenauswahl noch erfolgreicher sind
 - Checkliste Lieferantenbeurteilung
 - Wie Sie als Einkäufer bei Preiserhöhungen richtig reagieren
 - Wie Sie sich als Einkäufer konjunkturgerecht verhalten
- **Erfolgreich reklamieren**
 - Die Herstellerhaftung
 - Die schriftliche Reklamation
 - Checkliste Reklamationsschreiben
- **Tages-Clearing**



Einkäufer - Verkäufer

Es muss keinen Verlierer geben, damit der andere Sieger wird!

LESERHOLDE



Zeitgemäße, erfolgversprechende Denkhaltung

Voraussetzungen:

- Gegenseitiges Vertrauen
- Entsprechender Bedarf
- entsprechende Bedarfsdeckung als Gewinn

LESETHORON



Einkäufer und Verkäufer ziehen am selben Strang und sogar gemeinsam in dieselbe Richtung!

Vorteile der „Zwei-Gewinner-Strategie“:

- Beide Seiten als Gewinner erkennen!
- Miteinander verhandeln, nicht gegeneinander kämpfen!
- Sinnvoll und richtig handeln!
- Die Bedürfnisse beider Seiten beachten und befriedigen!
- Mehr Spaß haben!
- Keine Angst vor schwierigen Verhandlungen haben!



„Zwei-Gewinner-Strategie“!?

Die Ursache liegt im **emotionalen Bereich** des Menschen!

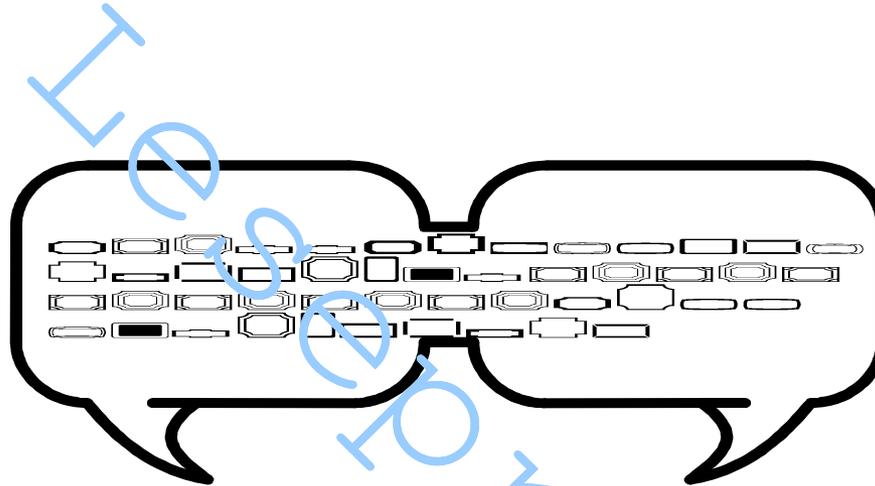
LESERHOBE



Mindestanforderungen



Sender



Kommunikationsmittel



Empfänger

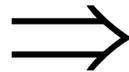
**Ziel der Kommunikation:
Beeinflussung der Verhaltens**



Denken Sie positiv!

- Freude bereiten und erleben
- eigenen Zielen näherkommen
- Ausgleich zur Arbeit schaffen

Freude



Erfolg



Ausgleich

Positiv-Regel:

- **Denken und Sprechen Sie partnerorientiert!**
 - „Sie-Form“
 - „Wir-Gefühl“
- **Hören Sie aktiv hin!**
- **Motivieren Sie Ihren Gesprächspartner!**

LESERHOBE

