

Pressemitteilung der Haufe Akademie

Mehr Verhandlungsgeschick

Neues Seminar der Haufe Akademie hilft, schwierige Einkaufsverhandlungen besser zu meistern

(Freiburg, 12. Mai 2011) – Wer als Einkäufer erfolgreich sein möchte, muss über eine gute Portion Verhandlungsgeschick verfügen. Souverän auf kritische Einwände zu reagieren, seine Abschlusstechnik zu verfeinern oder eine drohende Preissteigerung abzuwehren liegt dabei nicht nur im eigenen, sondern auch im unternehmerischen Interesse, schließlich steckt im Einkauf ein hohes Gewinnpotenzial. Von welchen Techniken und Strategien auch erfahrene Einkäufer, Projekt- oder Gruppenleiter profitieren, zeigt ein neues Seminar der Haufe Akademie.

An zwei Tagen lernen Teilnehmer, wie sie in kritischen Situationen besser überzeugen können. Die Sach- und die Beziehungsebene in Gesprächen voneinander zu trennen und unterschiedliche Verhandlungsziele zu analysieren, gehört dabei zum ersten Schwerpunkt. Nachdem die Teilnehmer sich mit ihrem jeweiligen persönlichen Verhandlungsstil auseinandergesetzt haben, üben sie anschließend das konkrete Verhandeln in schwierigen Situationen: Wie lassen sich Preisverhandlungen unter Druck gewinnen, wie können unfaire Manipulationsversuche oder Angriffe abgewehrt werden? Außerdem erfahren sie, wo die Fallstricke beim Feilschen liegen, was sie beim Umgang mit Monopolisten beachten müssen und worauf es bei Verhandlungen im Team ankommt.

Die Teilnehmer verfeinern ihre Argumentations- und Fragetechniken und lernen, die unterschwelligsten Interessen ihrer Verhandlungspartner zu erkennen. Sie trainieren, zielsicher ihren Verhandlungsabschluss zu erreichen, ohne sich auf Nachverhandlungen einlassen zu müssen. Dabei setzen sie sich mit den Erfolgsfaktoren verschiedener Techniken und Strategien wie dem Harvard-Prinzip nicht nur theoretisch auseinander, sondern wenden das Gelernte auch in simulierten, kritischen Gesprächssituationen direkt an. Und: durch die gemeinsame Videoanalyse profitieren sie nicht nur vom Feedback des Referenten sondern auch von den Erfahrungen und Meinungen der anderen Teilnehmer.

Weitere Informationen unter: <http://www.haufe-akademie.de/5178>

www.haufe-akademie.de

Ihr Kontakt bei Rückfragen:

Kerstin Schreck
PR-Managerin

Telefon: 0761 898-4542
Telefax: 0761 898-994542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Telefon: 0761 898-4422
Telefax: 0761 898-4423
service@haufe-akademie.de
www.haufe-akademie.de