

Verhandlungstraining für Einkäufer:innen intensiv

Garantiert profitabel verhandeln!

Verhandeln zählt zu den zentralen Kompetenzen im Einkauf und ist ein wesentlicher Hebel zur Ausschöpfung von Gewinnpotenzialen. In diesem Training wird vermittelt, wie Verhandlungen mit Lieferantinnen und Lieferanten effektiv geführt, die eigene Verhandlungsmacht gestärkt und definierte Einkaufsziele erreicht werden können. Im Fokus steht eine systematische Vorbereitung sowie eine ergebnisorientierte Durchführung von Einkaufsverhandlungen. Im zweiten Schritt werden die Verhandlungskompetenzen weiter vertieft – auch herausfordernde Verhandlungssituationen lassen sich so erfolgreich meistern. Zu Beginn wird in einem persönlichen Gespräch analysiert, welche individuellen Facetten, Stärken und Entwicklungspotenziale vorhanden sind. Das ermöglicht eine bessere Einschätzung sowohl der eigenen Person als auch der Verhandlungspartner:innen und eine gezielte Anpassung der Verhandlungsstrategie. Ein ergänzendes Individual-Coaching bereitet zudem gezielt auf eine bevorstehende reale Verhandlung vor.

Modul 1: Coaching

ca. 1 Stunde

Analyse nach dem DISG®-Modell

Wie ticken Einkäufer:innen?

Wie ticken Verhandlungspartner:innen? Und wie lässt sich optimal auf Lieferant:innen in der Verhandlung einstellen?

Mithilfe des DISG®-Modells werden persönliche Facetten, Stärken und Ausbaupotenziale sichtbar gemacht. Es erleichtert, sowohl sich selbst als auch Verhandlungspartner:innen besser einzuschätzen und die Verhandlungsstrategie sowie -taktik gezielt auf das Gegenüber abzustimmen. Das DISG®-Modell schafft die Basis für die persönliche Weiterentwicklung.

Das DISG®-Modell ist eine international seit Jahrzehnten eingesetzte und wissenschaftlich validierte Analyse potenzieller Stärken und Entwicklungsfelder. Hierzu ist es erforderlich, im Vorfeld einen Fragebogen auszufüllen und auszuwerten. Der ausgefüllte Fragebogen bildet die Grundlage für das nachfolgende Auswertungsgespräch mit den Trainer:innen. In den Präsenzphasen wird – basierend auf den Ergebnissen – gezielt daran gearbeitet, Stärken und Talente weiterzuentwickeln.

Auswertungsgespräch

Ein persönliches Auswertungsgespräch mit dem:der Trainer:in findet im Laufe des ersten Präsenz-Seminars statt.

Dauer: ca. 30 Minuten.

Modul 2: Präsenztraining

2 Tage

Erfolgreich verhandeln im Einkauf I

Im ersten Präsenzmodul wird der Grundstein für erfolgreiches Verhandeln gelegt. In diesem Modul wird trainiert, Verhandlungen optimal vorzubereiten sowie Einkaufsverhandlungen systematisch, zielgerichtet und überzeugend zu führen.

Die Präsenzphase ist so konzipiert, dass identifizierte Stärken weiter entwickelt und Optimierungspotenziale im Verhandeln gezielt ausgeschöpft werden.

Modul 3:

Coaching

ca. 1,5 Stunden

Individual-Coaching und Selbstlernphase

Zwischen dem ersten und dem zweiten Präsenzmodul findet ein Telefon-Coaching mit dem:der Trainer:in statt.

Im Coaching besteht die Möglichkeit, eine reale Verhandlung aus der eigenen Praxis mit dem:der Trainer:in vorzubereiten oder andere Themen zu bearbeiten, die in Verhandlungen weiterhelfen.

Selbstlernphase: Videocasts und Arbeitsmaterialien

In der Online-Lernumgebung stehen Videocasts und weitere Arbeitsmaterialien zur Verfügung.

Themen aus dem ersten Präsenzmodul werden in der Selbstlernphase vertiefend geübt.

Modul 4:

Präsenztraining

2 Tage

Erfolgreich verhandeln im Einkauf II

Ein solider Grundstein für erfolgreiches Verhandeln im Einkauf ist gelegt. Einkaufsverhandlungen sind gut vorbereitet, und die Verhandlungswerkzeuge stehen einsatzbereit zur Verfügung. Im zweiten Präsenztraining werden die Verhandlungskompetenzen weiter vertieft, um auch in schwierigen Situationen erfolgreich zum Ziel zu gelangen. Die Fähigkeiten als professionelle:r Einkäufer:in werden dadurch abgerundet.

Die Präsenzphase ist so konzipiert, dass identifizierte Stärken weiter ausgebaut und Optimierungspotenziale im Verhandeln gezielt ausgeschöpft werden.

Inhalte**Grundlagen der Kommunikation für effektive Einkaufsverhandlungen**

- Die 4 Seiten einer Nachricht.
- Körpersprache, Gestik, Mimik, Haltung.
- Fragetechniken, Fragearten und aktives Zuhören.
- Small Talk typgerecht einsetzen, um Informationen zu bekommen.
- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten.

Die vier Phasen der Einkaufsverhandlung

- Vorbereitungs-, Klärungs-, Vorschlags- und Abmachungsphase.

Gut vorbereitet starten: Verhandlungsziele, Informations-, Konzessionsmatrix und Verhandlungsrahmen

- SMARTe Ziele; Maximal-, Minimalziele festlegen.
- Verhandlungsalternativen entwickeln.
- BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement).
- Informationen definieren.
- Die Konzessionsmatrix – Zugeständnisse planen.
- Den Verhandlungsrahmen festlegen: ZOPA-Methode.

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept

- Hart in der Sache – sanft im Umgang mit dem:der Verhandlungspartner:in.
- Verhandeln auf gleicher Augenhöhe.
- Persönliche Grundeinstellung.

Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen

- Klärungsphase: Beziehung zum:zur Verhandlungspartner:in aufbauen, Verhandlungsstrategien festlegen, Fragetechniken anwenden, klären und sondieren, die eigene Machtposition und die des Gegenübers richtig einschätzen.
- Austausch von Interessen: Tauschen von Zugeständnissen, die Macht im Gespräch behalten.
- Die Vorschlagsphase: Vorschläge machen, beste Alternative BATNA bereit halten, Paket schnüren.
- Die Abmachungsphase: Keine Zugeständnisse ohne Gegenleistung.

Reflexion der Selbstlern-/Praxisphase

- Umgang mit unterschiedlichen Persönlichkeiten.
- Vertiefung: Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept.

Sachbezogene Verhandlung mit einem konkurrierende:n Verhandlungspartner:in auf Einkäuferseite.

- Verhandlungen mit mehreren Parteien und Interessenslagen.
- Grundsätze erfolgreichen Feilschens.
- Professioneller Umgang mit Verhandlungstricks, unfairen Methoden und manipulativer Dialektik.
- Aggressives Verhalten des:der Verhandlungspartners:in meistern.
- Angriffe abwehren.

Schwierige Einkaufsverhandlungen führen: Mächtige Lieferant:innen, Selling Center, Nachverhandeln & Co.

- Verhandeln mit mächtigeren Partnern:innen.
- Einkaufsverhandlungen mit mehreren Verhandlungspartnern:innen (Selling Center).
- Erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen.
- Umgang mit negativen Emotionen des:r Verhandlungspartners:innen.
- Lieferanten:innenbeschwerden souverän managen.
- Überbringen negativer Nachrichten für den:die Lieferanten:innen.
- Erfolgreiches Nachverhandeln wegen z.B.: Optimierung des Einkaufsergebnisses, schlechter Performance des:er Lieferanten:innen, Verbesserung von Lieferbedingungen.

Professionelles Konfliktmanagement für den:die Profi-Einkäufer:in

- Konfliktmanagement: u. a. Strategien der Konfliktlösung.
- Das Drei-Phasen-Modell der Konfliktlösung.
- Die sachbezogene Verhandlung bei Konflikten nach dem Harvard-Konzept.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Die Verhandlungsmacht gegenüber Lieferant:innen lässt sich durch dieses Training maßgeblich stärken.
- Schnelles Return on Invest! Die nächste reale Einkaufsverhandlung zahlt sich effektiv aus – durch ein individuelles und intensives Trainingskonzept mit nachhaltigem Lernerfolg.
- Die Trainer:innen sind erfahrene Verhandlungsführende und Business Coaches und unterstützen Teilnehmende in der praktischen Umsetzung.

Im Training werden unter anderem folgende Fähigkeiten vermittelt:

- Verhandlungsziele leichter und gezielter erreichen,
- Verhandlungen professionell vorbereiten und strukturiert führen,
- das Gegenüber besser einschätzen und Verhandlungsspielräume optimal nutzen,
- Verhandlungs- und Argumentationstechniken systematisch einsetzen,
- auf unfaire Verhandlungspraktiken situationsgerecht reagieren,
- die eigene Verhandlungsmacht ausbauen und Einwände souverän meistern,

- auch in herausfordernden Situationen, wie bei Preisforderungen, standhaft bleiben.

Methoden

Präsenztraining, DISG®-Modell inklusive Auswertungsgespräch, Telefon-Coaching, Selbstlernphasen. Trainer-Input, Erfahrungsaustausch, Praxissimulationen, Videoanalyse mit Konstruktivfeedback, kollegialer Austausch mit Praxisberatung, Videocasts, Arbeitshilfen, Checklisten.

Trainingskonzept

Dieses Blended Learning ist durch ein nachhaltiges Trainingskonzept geprägt:

- Die individuellen Stärken und Entwicklungspotenziale werden mithilfe des DISG® Arbeitsplatzprofils analysiert. Die Persönlichkeitsanalyse beinhaltet ein persönliches Auswertungsgespräch.
- Die Präsenzphasen sind darauf ausgerichtet, die im Rahmen der Analyse erkannten Stärken gezielt weiterzuentwickeln und Optimierungspotenziale im Verhandlungsverhalten zu nutzen.
- Zwischen den Präsenzmodulen unterstützt ein Individual-Coaching die Vorbereitung auf eine bevorstehende reale Verhandlung.
- Videocasts und praxisnahe Arbeitsaufträge während der Selbstlernphasen fördern den Lernerfolg. Das erworbene Wissen wird dadurch systematisch vertieft und gefestigt.

Teilnehmer:innenkreis

Für Einkäufer:innen/Mitarbeiter:innen aus der Materialwirtschaft mit grundlegenden Verhandlungserfahrungen. Für Mitarbeiter:innen angrenzender Bereiche, wie F&E, Produktion, Logistik, Qualitätsmanagement, Disposition etc., die ebenfalls mit am Verhandlungstisch mit Lieferant:innen sitzen. Diese Qualifizierung ist auch für die Beschaffung von Dienstleistungen geeignet.

Zertifikat

Das hochwertige Zertifikat der Haufe Akademie wird nach erfolgreichem Abschluss des Programms ausgestellt.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in

Sebastian Hawkins



Ich bin Trainer und Coach, weil ich gern sehe, wie Menschen schnell sicherer werden – in Verhandlungen, schwierigen Gesprächen und im Auftreten. Den Anstoß gab eine Inhouse-Trainerin im Freundeskreis: „Das könntest du auch.“ Mich motiviert, wenn Teilnehmende merken: Das kann ich anwenden.

Was mich ausmacht: praxisnahe Trainings mit viel Übung, klarer Struktur und humorvoll-offener Atmosphäre. Echte Fälle, greifbare Tools, viele Beispiele – auch aus eigenen Fehlern. Kein „one size fits all“, sondern Entwicklung entlang der eigenen Stärken. Und ja: Mein "Britishness" sorgt oft für ein Schmunzeln – und macht manches leichter ansprechbar.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz mit Online

4 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

19.10.-08.12.2026

Präsenztraining

19.-20.10.2026

Berlin

Veranstaltungsort

H4 Hotel Berlin Alexanderplatz

Montag, 19.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 20.10.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

Präsenztraining

07.-08.12.2026

Berlin

Veranstaltungsort

NH Berlin Alexanderplatz

Montag, 07.12.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 08.12.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/1943

Teilnahmegebühr

€ 2.890,- zzgl. MwSt.

€ 3.439,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/1943

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.