

Einkaufertypen erkennen & lenken: Insider-Wissen exklusiv für Verkäufer:innen (Präsenz)

Du erfährst, wie Einkäufer:innen arbeiten, welche Tools sie nutzen und wie sie Entscheidungen treffen. Lerne, wie du verschiedene Einkäufer-Persönlichkeiten erkennst, ihnen begegnest und du typgerecht überzeugend argumentierst. Du trainierst Techniken für den Umgang mit schwierigen Einkäufer:innen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen. Du trittst zukünftig noch souveräner, autoritärer und selbstbewusster in Gesprächen mit Einkäufer:innen auf und gleichst so Machtunterschiede noch besser aus.

Inhalte

Der/Die Einkäufer:in

- Die Rolle von Einkäufer:innen im eigenen Unternehmen.
- Qualifikationen und beruflicher Hintergrund von Einkäufer:innen.
- Die wichtigsten Aufgaben und Herausforderungen von Einkäufer:innen.
- Ziele von Einkäufer:innen verstehen.
- Operativer vs. strategischer Einkauf.
- Bild, Verständnis und Vorurteile von Einkäufer:innen gegenüber Verkäufer:innen.

Gesprächsvorbereitung von Einkäufer:innen

- Fragen, die sich Einkäufer:innen im Vorfeld eines Gesprächs stellen.
- Erwartungshaltung in Gesprächen von Einkäufer:innen mit Verkäufer:innen.
- Überblick über Lieferantenbewertungssysteme, Vorgehensweisen im Einkaufsprozess.
- Entscheidungsprozesse im Einkauf.

Persönlichkeitstypen im Einkauf

- Einführung in Persönlichkeitstypenmodelle für die Praxis.
- Persönlichkeitstyp von Einkäufer:innen schnell erkennen.
- Anpassung Ihres eigenen Kommunikationsstils an den Einkaufertyp.

Das Verhandlungsgespräch

- Tricks und Taktiken erkennen und abwehren.
- Überzeugungstaktiken, die bei Einkäufer:innen gut ankommen.
- Dos and Don'ts im Verhandlungsgespräch.
- Argumentation für Preiserhöhung/gegen Preissenkungen.
- Kreative Ansätze & rhetorische Kniffe für festgefahrene Situationen.
- Konstruktiver Umgang mit Emotionen in Verhandlungen.

Umgang mit Macht

- Wie Einkäufer:innen ihre Machtpositionen auszunutzen.
- Tatsächliche Macht und wahrgenommene Macht.
- Wie du mit mächtigen Personen und Machtunterschieden umgehst.
- Entscheidungsbefugnisse aller Parteien eruieren.
- Souveränität und Autorität im Verhandlungsgespräch gewinnen.
- So begegnest du Einkäufer:innen mit Monopolstellung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Als Verkäufer:in weißt du, wie Einkaufsprofis "ticken", kannst dich besser auf deine Gespräche einstellen und steigerst den Erfolg deiner Verhandlungen.
- Du bist in der Lage, deinen Kommunikationsstil dem Einkäufertypus anzupassen.
- Du verstehst, wie Einkäufer:innen versuchen, den niedrigeren Preis durchzusetzen und weißt, wie du dich in diesen Situationen professionell verhältst.
- Du erkennst psychologische Tricks, typische Einkaufsstrategien, Taktiken und Methoden und kannst diese erfolgreich abwehren.
- Du erkennst manipulative Rhetorik, weißt, was diese bewirkt und kannst als professionelle:r Verkäufer:in Manipulationen und unfaire Praktiken abwehren.
- Du trittst künftig noch souveräner und selbstbewusster in Gesprächen mit Einkäufer:innen auf.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, kleine Videosequenzen, kurze Übungseinheiten, Erfahrungsaustausch, Paar- und Gruppenarbeiten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf, Vertriebsaußendienst/-innendienst und (Key) Account Management, die bereits Erfahrung im Verhandeln gesammelt haben. Für all diejenigen, die die Tricks von Einkäufer:innen durchleuchten und ihren Verhandlungsstil perfektionieren möchten. Schwerpunkt B2B.

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>



Referent: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



Thomas Veitengruber

Ich verbinde umfassende Erfahrung in Vertrieb, Beschaffung und Management mit fundierten und praxisorientierten Methoden. Gemeinsam mit meinen Klienten entstehen so umsetzbare Konzepte und Lösungen. Erfolg heißt für mich, anderen Menschen konkrete Maßnahmen mitzugeben, damit sie ihre Ziele besser erreichen als bisher.

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

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

26.-27.04.2027

Frankfurt a. M./Oberursel

Veranstaltungsort

elaya hotel frankfurt oberursel

Tage & Uhrzeit

Montag, 26.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 27.04.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/2576

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2576

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de

Einkaufertypen erkennen & lenken: Insider-Wissen exklusiv für Verkäufer:innen (Live-Online)

Du erfährst, wie Einkäufer:innen arbeiten, welche Tools sie nutzen und wie sie Entscheidungen treffen. Lerne, wie du verschiedene Einkäufer-Persönlichkeiten erkennst, ihnen begegnest und wie du typgerecht überzeugend argumentierst. Du trainierst Techniken für den Umgang mit schwierigen Einkäufer:innen sowie festgefahrenen Verhandlungssituationen. Du trittst künftig noch souveräner, autoritärer und selbstbewusster in Gesprächen mit Einkäufer:innen auf und gleichst so Machtunterschiede noch besser aus.

Inhalte

Der:Die Einkäufer:in

- Die Rolle von Einkäufer:innen im eigenen Unternehmen.
- Qualifikationen und beruflicher Hintergrund von Einkäufer:innen.
- Die wichtigsten Aufgaben und Herausforderungen von Einkäufer:innen.
- Ziele von Einkäufer:innen verstehen.
- Operativer vs. strategischer Einkauf.
- Bild, Verständnis und Vorurteile von Einkäufer:innen gegenüber Verkäufer:innen.

Gesprächsvorbereitung von Einkäufer:innen

- Fragen, die sich Einkäufer:innen im Vorfeld eines Gesprächs stellen.
- Erwartungshaltung in Gesprächen von Einkäufer:innen mit Verkäufer:innen.
- Überblick über Lieferantenbewertungssysteme, Vorgehensweisen im Einkaufsprozess.
- Entscheidungsprozesse im Einkauf.

Persönlichkeitstypen im Einkauf

- Einführung in Persönlichkeitstypenmodelle für die Praxis.
- Persönlichkeitstyp von Einkäufer:innen schnell erkennen.
- Anpassung Ihres eigenen Kommunikationsstils an den Einkaufertyp.

Das Verhandlungsgespräch

- Tricks und Taktiken erkennen und abwehren.
- Überzeugungstaktiken, die bei Einkäufer:innen gut ankommen.
- Dos and Don'ts im Verhandlungsgespräch.
- Argumentation für Preiserhöhung/gegen Preissenkungen.
- Kreative Ansätze & rhetorische Kniffe für festgefahrene Situationen.
- Konstruktiver Umgang mit Emotionen in Verhandlungen.

Umgang mit Macht

- Wie Einkäufer:innen ihre Machtpositionen auszunutzen.
- Tatsächliche Macht und wahrgenommene Macht.
- Wie du mit mächtigen Personen und Machtunterschieden umgehst.
- Entscheidungsbefugnisse aller Parteien eruieren.
- Souveränität und Autorität im Verhandlungsgespräch gewinnen.
- So begegnest du Einkäufer:innen mit Monopolstellung.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Als Verkäufer:in weißt du, wie Einkaufsprofis "ticken", kannst dich besser auf deine Gespräche einstellen und steigerst den Erfolg deiner Verhandlungen.
- Du bist in der Lage, deinen Kommunikationsstil dem Einkäufertypus anzupassen.
- Du verstehst, wie Einkäufer:innen versuchen, den niedrigeren Preis durchzusetzen und weißt, wie du dich in diesen Situationen professionell verhältst.
- Du erkennst psychologische Tricks, typische Einkaufsstrategien, Taktiken und Methoden und kannst diese erfolgreich abwehren.
- Du erkennst manipulative Rhetorik, weißt, was diese bewirkt und kannst als professionelle:r Verkäufer:in Manipulationen und unfaire Praktiken abwehren.
- Du trittst künftig noch souveräner und selbstbewusster in Gesprächen mit Einkäufer:innen auf.

Methoden

Trainer-Input, Fall-/Best-Practice-Beispiele, kleine Videosequenzen, kurze Übungseinheiten, Erfahrungsaustausch, Paar- und Gruppenarbeiten.

Teilnehmer:innenkreis

Fach-/Führungskräfte aus Verkauf, Vertriebsaußendienst/-innendienst und (Key) Account Management, die bereits Erfahrung im Verhandeln gesammelt haben. Für all diejenigen, die die Tricks von Einkäufer:innen durchleuchten und ihren Verhandlungsstil perfektionieren möchten. Schwerpunkt B2B.

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>



Referent:in



Thomas Veitengruber

Ich verbinde umfassende Erfahrung in Vertrieb, Beschaffung und Management mit fundierten und praxisorientierten Methoden. Gemeinsam mit meinen Klienten entstehen so umsetzbare Konzepte und Lösungen. Erfolg heißt für mich, anderen Menschen konkrete Maßnahmen mitzugeben, damit sie ihre Ziele besser erreichen als bisher.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32399

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/2576

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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de