Exklusiv für Frauen im Einkauf: Gekonnt kommunizieren und verhandeln (Präsenz)

Erreiche, was du willst!

Als Frau im Einkauf befindet man sich häufig in einem von Männern dominierten Umfeld, in dem oft mit harten Bandagen gekämpft wird. Wie man in internen Gesprächen mit Kolleg:innen und Vorgesetzten sowie in Verhandlungen mit Lieferant:innen erfolgreicher agieren kann, ist Thema dieses Trainings. Es werden Kommunikationskompetenz und Verhandlungsgeschick gezielt weiterentwickelt, persönliche Stärken bewusst eingesetzt und die eigene Wirkung gegenüber Gesprächs- und Verhandlungspartner:innen verbessert. Der professionelle Umgang mit Machtspielen, dominanten Persönlichkeiten und ähnlichen Herausforderungen stärkt die eigene Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit.

Inhalte

Geschlechterspezifische Kommunikation im Einkauf
- Kommunikations-Check für Mitarbeiterinnen im Einkauf: Klarheit über den eigenen Kommunikationsstil erlangen.
- Kommunikationsmuster entdecken und situativ in typischen Einkaufssituationen einsetzen.
- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache.

Powerfrauen im Einkauf: So punktest du mit deinen Qualitäten
- Die 3 Qualitäten für den beruflichen Rückenwind im Einkauf: Leistung, Selbst-PR und Beziehungsmanagement.
- Die magische 7 der Selbstdarstellung.
- Wie der eigene USP entwickelt und gezielt im Einkauf eingesetzt werden kann.
- Im Fokus steht die überzeugende Selbstvermarktung – z.B. in Verhandlungen oder Gesprächen mit Vorgesetzten. Falsche Bescheidenheit wird reflektiert und abgebaut.
- Typische Fehler vermeiden.

Souveränität, Persönlichkeit und Überzeugungskraft in typischen Einkaufssituationen einsetzen
- Souverän auftreten im Einkauf.
- Positive Ausstrahlung, Authentizität und Überzeugungskraft.
- Schlagfertig fragen und Einwänden begegnen.
- Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft stärken – auch in schwierigen Situationen.

Erfolgsfaktor Diplomatie
- Mit dem Kopf durch die Wand oder geschmeidig ans Ziel?
- Unangenehme Botschaften richtig rüberbringen.
- Schonung und Härte: zwei Formen von Feigheit.

Umgang mit Machtspielen & Co. in der Männerdomäne Einkauf
- Die Bedeutung von Machtsymbolen und wie man damit umgeht.
- Die Lehren der Arroganz.
- Machtspielchen in typischen Einkaufssituationen auf Augenhöhe begegnen.

Als Einkäuferin besser verhandeln – Verhandlungskompetenz ausbauen
- Optimierung des eigenen Verhandlungsstils, Verhandlungsführung.
- Taktische Gesprächsvorbereitung und -aufbau.
- Aktives Zuhören.
- Durch Fragen führen: Fragetechnik.
- Effektiv argumentieren: Argumentationstechnik.
- Mit weiblicher Kommunikationsstärke überzeugen.

Kritik- und Konfliktgesprächen, z.B. in Einkaufsverhandlungen, souverän begegnen
- Typische weibliche Kritiksituationen.
- Das Kritikgespräch.
- Sachblich bleiben.
- Konstruktiver Umgang mit Konfliktsituationen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Ziele im Einkauf schneller und gezielter erreichen.
- Mehr Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen in Gesprächen und Verhandlungen.
- Professioneller Umgang mit Machtspielen und dominanten Persönlichkeiten.
- Sachlich und lösungsorientiert agieren – auch in konfliktbeladenen Situationen.
- Persönliche Stärken gezielt einsetzen und hinderliche Zurückhaltung abbauen.
- Eigene Wirkung bewusst stärken und sich wirkungsvoll positionieren.
- Verhandlungskompetenzen weiterentwickeln.
- Erfolgsfördernde Verhaltensstrategien ins persönliche Repertoire integrieren.

Methoden

Trainer:innen-Input, Übungen, Rollenspiele mit Videoanalysen, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Praxistipps, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Frauen aus Fach- und Führungsfunktionen im Einkauf.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Verhandlungsexpert:in im Einkauf

Fernkurs Zertifizierte:r Einkäufer:in

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



Marion Schilcher
„Menschen bei ihrer beruflichen Entwicklung zu unterstützen, ist meine Berufung."

In meinen Seminaren ist mir wichtig, komplexe Themen auf den Punkt zu bringen und teilnehmerorientiert Erfahrungsmöglichkeiten zu schaffen. Ich lege größten Wert auf Praxisnähe und Nutzenoptimierung – für den Teilnehmenden UND das Unternehmen!



Katja Tischer
Es macht mir große Freude Menschen bei Ihrer Entwicklung zu helfen. Mit meinem Kopf, Herz und Humor zu arbeiten. Den Menschen zu helfen ihre eigenen Potentiale zu erkennen und auszubauen.
Jeder wird dort abgeholt wo er/sie gerade steht. Und das immer wertschätzend und respektvoll. Ich arbeite sehr interaktiv in den Gruppen.
Die Teilnehmenden gehen fröhlich aus meinen Trainings mit einem vollen erweiterten „Werkzeugkoffer", angefüllt mit fachlich zielführenden u. kommunikativen Werkzeugen.
Die Lernenden schätzen meine Fröhlichkeit und meine positive Lebenseinstellung. Denn ich liebe was ich tue und das selbstverständlich immer authentisch.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Rundum versorgt
Bei Präsenzveranstaltungen inklusive:
- gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag
- Pausenverpflegung

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

25.-26.02.2027
Frankfurt a. M.

05.-06.04.2027
Berlin

05.-06.07.2027
Köln

Veranstaltungsort
NH Collection Frankfurt Spin Tower

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 25.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 26.02.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort
Hotel Palace Berlin

Tage & Uhrzeit
Montag, 05.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 06.04.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Veranstaltungsort
Premier Inn Köln Mediapark

Tage & Uhrzeit
Montag, 05.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 06.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3522

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/3522
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.

Exklusiv für Frauen im Einkauf: Gekonnt kommunizieren und verhandeln (Live-Online)

Erreiche, was du willst!

Als Frau im Einkauf befindet man sich häufig in einem von Männern dominierten Umfeld, in dem oft mit harten Bandagen gekämpft wird. Wie man in internen Gesprächen mit Kolleg:innen und Vorgesetzten sowie in Verhandlungen mit Lieferant:innen erfolgreicher agieren kann, ist Thema dieses Trainings. Es werden Kommunikationskompetenz und Verhandlungsgeschick gezielt weiterentwickelt, persönliche Stärken bewusst eingesetzt und die eigene Wirkung gegenüber Gesprächs- und Verhandlungspartner:innen verbessert. Der professionelle Umgang mit Machtspielen, dominanten Persönlichkeiten und ähnlichen Herausforderungen stärkt die eigene Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsfähigkeit.

Inhalte

Geschlechterspezifische Kommunikation im Einkauf
- Kommunikations-Check für Mitarbeiterinnen im Einkauf: Klarheit über den eigenen Kommunikationsstil erlangen.
- Kommunikationsmuster entdecken und situativ in typischen Einkaufssituationen einsetzen.
- Geschlechtsspezifische Unterschiede in der Kommunikation, Rhetorik und Körpersprache.

Powerfrauen im Einkauf: So punktest du mit deinen Qualitäten
- Die 3 Qualitäten für den beruflichen Rückenwind im Einkauf: Leistung, Selbst-PR und Beziehungsmanagement.
- Die magische 7 der Selbstdarstellung.
- Wie der eigene USP entwickelt und gezielt im Einkauf eingesetzt werden kann.
- Im Fokus steht die überzeugende Selbstvermarktung – z.B. in Verhandlungen oder Gesprächen mit Vorgesetzten. Falsche Bescheidenheit wird reflektiert und abgebaut.
- Typische Fehler vermeiden.

Souveränität, Persönlichkeit und Überzeugungskraft in typischen Einkaufssituationen einsetzen
- Souverän auftreten im Einkauf.
- Positive Ausstrahlung, Authentizität und Überzeugungskraft.
- Schlagfertig fragen und Einwänden begegnen.
- Durchsetzungsvermögen und Überzeugungskraft stärken – auch in schwierigen Situationen.

Erfolgsfaktor Diplomatie
- Mit dem Kopf durch die Wand oder geschmeidig ans Ziel?
- Unangenehme Botschaften richtig rüberbringen.
- Schonung und Härte: zwei Formen von Feigheit.

Umgang mit Machtspielen & Co. in der Männerdomäne Einkauf
- Die Bedeutung von Machtsymbolen und wie man damit umgeht.
- Die Lehren der Arroganz.
- Machtspielchen in typischen Einkaufssituationen auf Augenhöhe begegnen.

Als Einkäuferin besser verhandeln – Verhandlungskompetenz ausbauen
- Optimierung des eigenen Verhandlungsstils, Verhandlungsführung.
- Taktische Gesprächsvorbereitung und -aufbau.
- Aktives Zuhören.
- Durch Fragen führen: Fragetechnik.
- Effektiv argumentieren: Argumentationstechnik.
- Mit weiblicher Kommunikationsstärke überzeugen.

Kritik- und Konfliktgesprächen, z.B. in Einkaufsverhandlungen, souverän begegnen
- Typische weibliche Kritiksituationen.
- Das Kritikgespräch.
- Sachblich bleiben.
- Konstruktiver Umgang mit Konfliktsituationen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Ziele im Einkauf schneller und gezielter erreichen.
- Mehr Souveränität, Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen in Gesprächen und Verhandlungen.
- Professioneller Umgang mit Machtspielen und dominanten Persönlichkeiten.
- Sachlich und lösungsorientiert agieren – auch in konfliktbeladenen Situationen.
- Persönliche Stärken gezielt einsetzen und hinderliche Zurückhaltung abbauen.
- Eigene Wirkung bewusst stärken und sich wirkungsvoll positionieren.
- Verhandlungskompetenzen weiterentwickeln.
- Erfolgsfördernde Verhaltensstrategien ins persönliche Repertoire integrieren.

Methoden

Trainer:innen-Input, Übungen, Rollenspiele mit Videoanalysen, Fall-/Best-Practice-Beispiele, Praxistipps, Diskussion, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Frauen aus Fach- und Führungsfunktionen im Einkauf.

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



Katja Tischer
Es macht mir große Freude Menschen bei Ihrer Entwicklung zu helfen. Mit meinem Kopf, Herz und Humor zu arbeiten. Den Menschen zu helfen ihre eigenen Potentiale zu erkennen und auszubauen.

Jeder wird dort abgeholt wo er/sie gerade steht. Und das immer wertschätzend und respektvoll. Ich arbeite sehr interaktiv in den Gruppen. Die Teilnehmenden gehen fröhlich aus meinen Trainings mit einem vollen erweiterten „Werkzeugkoffer“, angefüllt mit fachlich zielführenden u. kommunikativen Werkzeugen.
Die Lernenden schätzen meine Fröhlichkeit und meine positive Lebenseinstellung. Denn ich liebe was ich tue und das selbstverständlich immer authentisch.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Kleine Gruppe – großer Lernerfolg
Für optimales Lernen ist die Teilnahmezahl bei dieser Qualifizierung begrenzt.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

16.-17.06.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Mittwoch, 16.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 17.06.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32361

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3522
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.