

Verhandlungscoaching für erfahrene Einkäufer:innen

Verhandeln auf Top-Niveau

In diesem intensiven Seminar bietet sich erfahrenen Einkäufer:innen die einzigartige Gelegenheit, Verhandlungsfähigkeiten auf das nächste Level zu heben. Unter der Anleitung von zwei äußerst erfahrenen Trainern werden die Teilnehmenden in verschiedenen Verhandlungssituationen gecoacht und erhalten wertvolles Feedback sowie Strategien zur Optimierung von Verhandlungstechniken. Die beiden Trainer sind renommierte Experten im Bereich Verhandlung und Einkauf mit langjähriger Erfahrung in der Schulung und Beratung von Führungskräften und Einkäufer:innen. Die praxisorientierte und individuelle Herangehensweise stellt sicher, dass jede:r Teilnehmende maximalen Nutzen aus dem Seminar zieht.

Inhalte

Individuelles Coaching

- Jede:r Teilnehmende erhält maßgeschneidertes Feedback und Coaching, um persönliche Stärken und Schwächen zu identifizieren und zu verbessern.

Praxisnahe Übungen

- Durch realitätsnahe Verhandlungssimulationen und Rollenspiele können die Teilnehmenden ihre Fähigkeiten in einem sicheren Umfeld erproben und verfeinern.

Strategien und Taktiken

- Vermittlung fortgeschrittener Verhandlungsstrategien und -taktiken, die speziell auf die Bedürfnisse und Herausforderungen von erfahrenen Verhandler:innen zugeschnitten sind.

Erfahrungsaustausch

- Möglichkeit zum Austausch und Networking mit anderen erfahrenen Einkäufer:innen, um von deren Erfahrungen und Best Practices zu profitieren.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

1. Steigerung der Verhandlungskompetenz: Durch das intensive Coaching und die praxisnahen Übungen werden die Verhandlungskompetenzen signifikant verbessert, was zu besseren Verhandlungsergebnissen führt.
2. Individuelle Entwicklung: Die persönliche Betreuung durch die Trainer ermöglicht es, gezielt an individuellen Schwächen zu arbeiten und Stärken weiter auszubauen.
3. Wettbewerbsvorteil: Mit den erlernten fortgeschrittenen Strategien und Taktiken besteht die Möglichkeit, sich in anspruchsvollen Verhandlungssituationen souverän zu behaupten und einen klaren Wettbewerbsvorteil zu erlangen.

Methoden

Praxisnahe Übungen, Coaching, Feedback, Erfahrungsaustausch, Trainer-Input.

Im Preis enthalten ist ein gemeinsames Abendessen in der Gruppe am ersten Abend, bei dem du in lockerer Runde intensiv in den Erfahrungsaustausch einsteigen kannst.

Teilnehmer:innenkreis

Erfahrene Einkäufer:innen, die gezielt an der Verbesserung ihrer Verhandlungsskills arbeiten möchten.

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 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.



Gerhard Jantzen

Ich bin seit über 35 Jahre Trainer aus Leidenschaft und mit viel Neugier für den Menschen.

Meine Komponenten sind
 Kopf: Ich vermittele aktuelles, themenbezogenes Wissen, sowie die dazu gehörenden Fertigkeiten.
 Herz: Verständnis und menschlicher Halt.
 Hand: Ich übertrage meine eigene positive und optimistische Einstellung zu Leben und Arbeit auf meine Seminarteilnehmer. So gebe ich Handlungsorientierung von meiner Hand in die nächste.

Mich motiviert, wenn ich bei Teilnehmenden der Auslöser für neue Perspektiven und Ideen bin.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

1,5 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

09.-10.11.2026

Köln/Niederkassel

Veranstaltungsort

Hotel Clostermanns Hof

Tage & Uhrzeit

Montag, 09.11.2026

12:00 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 10.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41480**Teilnahmegebühr****€ 2.490,- zzgl. MwSt.**

€ 2.963,10 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 AnmeldemöglichkeitenOnline: www.haufe-akademie.de/41480E-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.