

Rhetoriktraining für Einkäufer:innen (Präsenz)

So überzeugst du in Einkaufsgesprächen!

Dieses Kommunikations- und Rhetoriktraining bereitet gezielt auf typische Gesprächssituationen im Einkauf vor. Vom Jahresgespräch bis zur Präsentation werden wichtige Gesprächstechniken trainiert, um Gespräche überzeugend, zielgerichtet und aktiv zu führen. Rhetorisches Geschick wird entwickelt, um einkaufstypische Konflikte konstruktiv zu lösen und souverän mit Lampenfieber und Stress umzugehen. Durch die Stärkung des Charismas wird die Überzeugungskraft und Souveränität erhöht, sodass im Einkauf schneller das Ziel erreicht wird.

Inhalte

Schlüsselfaktor Kommunikation: wichtige Grundlagen für die Einkaufspraxis

- Verbale Kommunikation und Körpersprache gezielt einsetzen.
- Aktives Zuhören, WahrnehmungsfILTER, Fremd-/Selbstwahrnehmung.
- Sach-, Beziehungsebene.
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils.
- Typbestimmung nach 3 Grundtypen.
- Die Kommunikation situativ ausrichten.
- Beziehungen zu Lieferant:innen aufbauen und steuern.
- Verhaltenspsychologie in Einkaufsgesprächen nutzen.

Wirkungsvolle Gesprächstechniken und Rhetorik im Einkauf

- Wichtige Gesprächstechniken.
- Rhetorik im Einkauf gezielt einsetzen.
- Lieferant:innen und Partner:innen in Einkaufsgesprächen überzeugen.
- Fragetechniken.
- Argumentationstechniken.
- Techniken der Einwand-/Vorwandbehandlung.

Professionelle Gespräche mit Lieferant:innen und Partner:innen im Einkauf führen

- Training und Simulation unterschiedlicher einkaufstypischer Gesprächssituationen, wie z. B. Jahres-, Performancegespräche/Gespräche der Lieferantenbewertung, Reklamationsgespräche, technische Klärungsgespräche.

Konfliktgespräche im Einkauf konstruktiv führen und lösen

- Typische Konflikte im Einkauf.
- Konfliktlösungstechniken entwickeln und im Gespräch aktiv anwenden.
- Konflikte erkennen und verstehen.
- Konfliktsteuerung, -lösung.
- Umgang mit Emotionen.

Empathie erzeugen, Charisma stärken

- Bedeutung, Nutzen.
- Charismatische Ausstrahlung stärken und bewusst einsetzen.

Die positive Einstellung – Umgang mit Unsicherheiten, Lampenfieber, Stress

- Stärkung deiner Persönlichkeit und Durchsetzungskraft.
- Unsicherheiten und Stress abbauen.
- Spontaneität, Schlagfertigkeit.
- Mentale Techniken zur Verhaltenssteuerung in schwierigen Einkaufssituationen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Training einkaufsspezifischer Gesprächssituationen (z. B. Jahresgespräche, Performancegespräche, Reklamationen, technische Klärungen)
- Gespräche überzeugend, zielgerichtet und aktiv führen, um gewünschte Erfolge leichter zu erzielen
- Rhetorik gewinnbringend einsetzen, inklusive grundlegender Gesprächstechniken (Argumentation, Fragen, Einwandbehandlung etc.)
- Bessere Vorbereitung auf Verhandlungen durch den gezielten Einsatz dieser Techniken
- Verständnis für die Motive und Ziele von Lieferant:innen und Einkaufspartner:innen
- Einfacherer Aufbau von Beziehungen zu Gesprächspartner:innen
- Konstruktive Lösung von Konflikten
- Steigerung von Sicherheit und Überzeugungskraft in Gesprächen

Methoden

Trainer-Input, Gesprächssimulationen, Videoanalyse, Übungen, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen, die sich für ihre Praxis Grundlagen der Kommunikation und Rhetorik aneignen und mehr Sicherheit in ihren Einkaufsgesprächen erlangen möchten. Auch für Mitarbeiter:innen aus angrenzenden Bereichen geeignet, wie z. B. Qualitätsmanagement, Konstruktion, Entwicklung und Supply Chain Management. Dieses Training eignet sich ideal als Ergänzung oder Vorbereitung auf die Verhandlungstrainings.

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

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

Training | Präsenz

2 Tage
 Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

13.-14.10.2026

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 13.10.2026
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
 Mittwoch, 14.10.2026
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

04.-05.03.2027

Wiesbaden

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Wiesbaden City

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 04.03.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
 Freitag, 05.03.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

14.-15.06.2027

Hamburg

Veranstaltungsort

Best Western Plus Hotel Böttcherhof

Tage & Uhrzeit

Montag, 14.06.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
 Dienstag, 15.06.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

30.09.-01.10.2027

Stuttgart/Sindelfingen

Veranstaltungsort

Stuttgart Marriott Hotel Sindelfingen

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 30.09.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr
 Freitag, 01.10.2027
 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/5623

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/5623

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.

Rhetoriktraining für Einkäufer:innen (Live-Online)

So überzeugst du in Einkaufsgesprächen!

Dieses Kommunikations- und Rhetoriktraining bereitet gezielt auf typische Gesprächssituationen im Einkauf vor. Vom Jahresgespräch bis zur Präsentation werden wichtige Gesprächstechniken trainiert, um Gespräche überzeugend, zielgerichtet und aktiv zu führen. Rhetorisches Geschick wird entwickelt, um einkaufstypische Konflikte konstruktiv zu lösen und souverän mit Lampenfieber und Stress umzugehen. Durch die Stärkung des Charismas wird die Überzeugungskraft und Souveränität erhöht, sodass im Einkauf schneller das Ziel erreicht wird.

Inhalte

Schlüsselfaktor Kommunikation: wichtige Grundlagen für die Einkaufspraxis

- Verbale Kommunikation und Körpersprache gezielt einsetzen.
- Aktives Zuhören, WahrnehmungsfILTER, Fremd-/Selbstwahrnehmung.
- Sach-, Beziehungsebene.
- Analyse des eigenen Kommunikationsstils.
- Typbestimmung nach 3 Grundtypen.
- Die Kommunikation situativ ausrichten.
- Beziehungen zu Lieferant:innen aufbauen und steuern.
- Verhaltenspsychologie in Einkaufsgesprächen nutzen.

Wirkungsvolle Gesprächstechniken und Rhetorik im Einkauf

- Wichtige Gesprächstechniken.
- Rhetorik im Einkauf gezielt einsetzen.
- Lieferant:innen und Partner:innen in Einkaufsgesprächen überzeugen.
- Fragetechniken.
- Argumentationstechniken.
- Techniken der Einwand-/Vorwandbehandlung.

Professionelle Gespräche mit Lieferant:innen und Partner:innen im Einkauf führen

- Training und Simulation unterschiedlicher einkaufstypischer Gesprächssituationen, wie z. B. Jahres-, Performancegespräche/Gespräche der Lieferantenbewertung, Reklamationsgespräche, technische Klärungsgespräche.

Konfliktgespräche im Einkauf konstruktiv führen und lösen

- Typische Konflikte im Einkauf.
- Konfliktlösungstechniken entwickeln und im Gespräch aktiv anwenden.
- Konflikte erkennen und verstehen.
- Konfliktsteuerung, -lösung.
- Umgang mit Emotionen.

Empathie erzeugen, Charisma stärken

- Bedeutung, Nutzen.
- Charismatische Ausstrahlung stärken und bewusst einsetzen.

Die positive Einstellung – Umgang mit Unsicherheiten, Lampenfieber, Stress

- Stärkung deiner Persönlichkeit und Durchsetzungskraft.
- Unsicherheiten und Stress abbauen.
- Spontaneität, Schlagfertigkeit.
- Mentale Techniken zur Verhaltenssteuerung in schwierigen Einkaufssituationen.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Training einkaufsspezifischer Gesprächssituationen (z. B. Jahresgespräche, Performancegespräche, Reklamationen, technische Klärungen).
- Gespräche überzeugend, zielgerichtet und aktiv führen, um gewünschte Erfolge leichter zu erzielen.
- Rhetorik gewinnbringend einsetzen, inklusive grundlegender Gesprächstechniken (Argumentation, Fragen, Einwandbehandlung etc.).
- Bessere Vorbereitung auf Verhandlungen durch den gezielten Einsatz dieser Techniken.
- Verständnis für die Motive und Ziele von Lieferant:innen und Einkaufspartner:innen.
- Einfacherer Aufbau von Beziehungen zu Gesprächspartner:innen.
- Konstruktive Lösung von Konflikten.
- Steigerung von Sicherheit und Überzeugungskraft in Gesprächen.

Methoden

Trainer-Input, Gesprächssimulationen, Videoanalyse, Übungen, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch.

Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen, die sich für ihre Praxis Grundlagen der Kommunikation und Rhetorik aneignen und mehr Sicherheit in ihren Einkaufsgesprächen erlangen möchten. Auch für Mitarbeiter:innen aus angrenzenden Bereichen geeignet, wie z. B. Qualitätsmanagement, Konstruktion, Entwicklung und Supply Chain Management. Dieses Training eignet sich ideal als Ergänzung oder Vorbereitung auf die Verhandlungstrainings.

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 Karrierenetzen 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



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

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

11.-12.03.2027

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Donnerstag, 11.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 12.03.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33572

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/5623

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