Schachmatt! Strategische Verhandlungsführung für Einkaufsleiter:innen (Präsenz)

Intensiver Praxisworkshop zu Verhandlungen auf top Niveau

Im Einkauf werden strategisch wichtige „Deals“ wie Rahmenverträge, große Einkaufsvolumina, Investitionsgüterbeschaffungen oder interne Projekte verhandelt. Verhandlungen werden auf hohem Niveau mit A-Lieferant:innen, Key Accounts und der Geschäftsführung geführt, dennoch gibt es Situationen, die herausfordernd sein können. In kleinen Gruppen, begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach, werden praxisnahe Verhandlungssituationen trainiert. In einer intensiven Arbeitsatmosphäre erfolgt eine zielgerichtete und effektive Vorbereitung auf die nächste Verhandlungssituation. Dieses Training richtet sich an erfahrene Verhandlungsführer:innen.

Inhalte

Test Ihres Verhandlungsstils, intensive Arbeitsatmosphäre
- Situatives Arbeiten an eigenen Praxisfällen und vorgegebenen Cases, maximaler Praxistransfer durch kleine Gruppengröße, Trainingsanteil von rd. 80 % und Begleitung der Teilnehmer:innen durch einen professionellen, erfahrenen Verhandlungs-Coach.
- Inklusive Entwicklung individueller Strategien und Taktiken für einen noch besseren Verhandlungserfolg.

Strategische und taktische Verhandlungsführung – Verhandeln mit A-Lieferant:innen, Key-Accounts, der GF, Monopolisten etc.
- Themenschwerpunkte in Abhängigkeit der Teilnehmer:innen.
- u.a. Verhandlungsführung mit A-Lieferant:innen, Monopolisten, Key Accounts, der GF/CEO und internen Schnittstellen, verhandeln großer Einkaufsvolumen/Big Deals, Rahmenverträge etc.
- Strategische Verhandlungsführung.
- Führen von Lieferant:innen.
- Verhandlungsvorbereitung, -führung, -nachbereitung, der Verhandlungskreislauf.
- Strategische und taktische Verhandlungsführung: u.a. weg vom reinen Preisverhandeln hin zur Gesamtkostenoptimierung im Einkauf; Verhandlungsstrategien, -taktiken, -techniken.
- Kreatives Verhandeln.
- Verhandeln im Team.
- Frage-/Argumentationstechniken, Argumentationsketten aufbauen.

Die Kunst der Verhandlungs-Rhetorik
- Verbale/non-verbale Sprache.
- Umgang mit unscheinbarer, manipulativer Verkaufsrhetorik.
- Schweigen – die Königsdisziplin beim Verhandeln.

Auftritt und Wirkung der eigenen Persönlichkeit steigern, Charisma-Stärkung
- Wie viel Empathie, wie viel Siegeswille ist angebracht?
- Die charismatische Ausstrahlung stärken.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Die Verhandlungsmacht wird gestärkt, um leichter das Ziel zu erreichen.

- In einer intensiven Arbeitsatmosphäre erfolgt eine zielgerichtete und effektive Vorbereitung auf die nächste reale Verhandlungssituation, begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach. Du stärkst deine Verhandlungsmacht und kommst leichter an dein Ziel.

Methoden

Situatives Verhandlungstraining – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach, ca. 80 % Trainingsanteil, max. 8 Teilnehmer:innen. Training anhand eigener Praxisfälle aus dem Teilnehmer:innenkreis und vorgegebenen Cases, kollegiale Praxisberatung, Videoanalyse, Arbeitshilfen, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Diskussion, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Einkaufsleiter:innen, Team-/Gruppenleiter:innen Einkauf, strategische Einkäufer:innen. Erfahrene Verhandlungsführer:innen. Weiterhin werden Teilnehmer:innen aus angrenzenden Schnittstellen wie Logistik, Qualitätsmanagement, Entwicklung etc. angesprochen. Für Teilnehmer:innen mit fundierter und vielschichtiger Verhandlungserfahrung.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Verhandlungsexpert:in 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

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

Gerhard Jantzen
Ich bin seit über 35 Jahre Trainer aus Leidenschaft und mit viel Neugier für den Menschen.
Meine Komponenten sind
Kopf: Ich vermittle 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

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.

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
max. 8 Teilnehmer:innen

Termine

03.-04.06.2026
Berlin
Veranstaltungsort
Hyperion Hotel Berlin

Tage & Uhrzeit
Mittwoch, 03.06.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Donnerstag, 04.06.2026
08:30 Uhr - 16:00 Uhr

19.-20.11.2026
München
Veranstaltungsort
Steigenberger Hotel München

Tage & Uhrzeit
Donnerstag, 19.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 20.11.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

01.-02.03.2027
Hamburg
Veranstaltungsort
Leonardo Hotel Hamburg City Nord

Tage & Uhrzeit
Montag, 01.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 02.03.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

28.-29.09.2027
Stuttgart/Sindelfingen
Veranstaltungsort
Stuttgart Marriott Hotel Sindelfingen

Tage & Uhrzeit
Dienstag, 28.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Mittwoch, 29.09.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/7936

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/7936
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.

Schachmatt! Strategische Verhandlungsführung für Einkaufsleiter:innen (Live-Online)

Intensiver Praxisworkshop zu Verhandlungen auf top Niveau

Im Einkauf werden strategisch wichtige „Deals“ wie Rahmenverträge, große Einkaufsvolumina, Investitionsgüterbeschaffungen oder interne Projekte verhandelt. Verhandlungen werden auf hohem Niveau mit A-Lieferant:innen, Key Accounts und der Geschäftsführung geführt, dennoch gibt es Situationen, die herausfordernd sein können. In kleinen Gruppen, begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach, werden praxisnahe Verhandlungssituationen trainiert. In einer intensiven Arbeitsatmosphäre erfolgt eine zielgerichtete und effektive Vorbereitung auf die nächste Verhandlungssituation. Dieses Training richtet sich an erfahrene Verhandlungsführer:innen.

Inhalte

Test Ihres Verhandlungsstils, intensive Arbeitsatmosphäre
- Situatives Arbeiten an eigenen Praxisfällen und vorgegebenen Cases, maximaler Praxistransfer durch kleine Gruppengröße, Trainingsanteil von rd. 80 % und Begleitung der Teilnehmer:innen durch einen professionellen, erfahrenen Verhandlungs-Coach.
- Inklusive Entwicklung individueller Strategien und Taktiken für einen noch besseren Verhandlungserfolg.

Strategische und taktische Verhandlungsführung – Verhandeln mit A-Lieferant:innen, Key-Accounts, der GF, Monopolisten etc.
- Themenschwerpunkte in Abhängigkeit der Teilnehmer:innen.
- u.a. Verhandlungsführung mit A-Lieferant:innen, Monopolisten, Key Accounts, der GF/CEO und internen Schnittstellen, verhandeln großer Einkaufsvolumen/Big Deals, Rahmenverträge etc.
- Strategische Verhandlungsführung.
- Führen von Lieferant:innen.
- Verhandlungsvorbereitung, -führung, -nachbereitung, der Verhandlungskreislauf.
- Strategische und taktische Verhandlungsführung: u.a. weg vom reinen Preisverhandeln hin zur Gesamtkostenoptimierung im Einkauf; Verhandlungsstrategien, -taktiken, -techniken.
- Kreatives Verhandeln.
- Verhandeln im Team.
- Frage-/Argumentationstechniken, Argumentationsketten aufbauen.

Die Kunst der Verhandlungs-Rhetorik
- Verbale/non-verbale Sprache.
- Umgang mit unscheinbarer, manipulativer Verkaufsrhetorik.
- Schweigen – die Königsdisziplin beim Verhandeln.

Auftritt und Wirkung der eigenen Persönlichkeit steigern, Charisma-Stärkung
- Wie viel Empathie, wie viel Siegeswille ist angebracht?
- Die charismatische Ausstrahlung stärken.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Die Verhandlungsmacht wird gestärkt, um leichter das Ziel zu erreichen.

- In einer intensiven Arbeitsatmosphäre erfolgt eine zielgerichtete und effektive Vorbereitung auf die nächste reale Verhandlungssituation, begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach. Du stärkst deine Verhandlungsmacht und kommst leichter an dein Ziel.

Methoden

Situatives Verhandlungstraining – begleitet von einem erfahrenen Verhandlungs-Coach, ca. 80 % Trainingsanteil, max. 8 Teilnehmer:innen. Training anhand eigener Praxisfälle aus dem Teilnehmer:innenkreis und vorgegebenen Cases, kollegiale Praxisberatung, Videoanalyse, Arbeitshilfen, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch, Diskussion, Trainer-Input.

Teilnehmer:innenkreis

Einkaufsleiter:innen, Team-/Gruppenleiter:innen Einkauf, strategische Einkäufer:innen. Erfahrene Verhandlungsführer:innen. Weiterhin werden Teilnehmer:innen aus angrenzenden Schnittstellen wie Logistik, Qualitätsmanagement, Entwicklung etc. angesprochen. Für Teilnehmer:innen mit fundierter und vielschichtiger Verhandlungserfahrung.

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 vermittle 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
max. 8 Teilnehmer:innen

Starttermine

08.-09.10.2026
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Donnerstag, 08.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Freitag, 09.10.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

19.-20.07.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten
Montag, 19.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr
Dienstag, 20.07.2027
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33574

Teilnahmegebühr

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

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/7936
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.