

# Einkäuferseminar | Der Einkauf bietet den Gewinn

- Verkauf, Einkauf, Marketing

Inhalte (8 Unterrichtsstunden):

Die Zwei-Gewinner-Strategie

- der Zielkonflikt Einkäufer - Verkäufer
- Grundlagen und Grundsätze der Kommunikation
- die zehn Kommunikationsgebote im Einkauf

Einkäufer versus Verkäufer

- der Verkäufer als Partner des Einkäufers
- was Verkäufer im Verkaufstraining lernen und was Einkäufer somit ebenfalls wissen sollten
- Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Abbau von Hemmschwellen und Hindernissen
- Einwandbehandlungen im Einkauf

Die Grundlagen für eine erfolgreiche Einkaufsarbeit

- Verhandlungsführung oder wie Sie im Einkauf wirkungsvoll kommunizieren
- Entscheidungskriterien für eine erfolgreiche Lieferantenauswahl
- Einkaufspolitik oder wie Sie als Einkäufer bei Preiserhöhungen richtig reagieren
- Wie Sie sich als Einkäufer konjunkturgerecht verhalten

Seminarziel:

Lernziel dieses Seminares ist es, die Kommunikation zwischen Ein- und Verkäufern zu fördern. Wir zeigen, wie sich Interessensgegensätze von Einkauf und Verkauf auflösen lassen, wie beide Funktionsbereiche zu einem gemeinsamen, erfolgreichen Handeln gelangen. Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit, ein eigenes Praxisbeispiel in das Seminar einzubringen. Diese Beispiele werden in der Gruppe diskutiert und es wird eine Lösung erarbeitet. Diese Methode hat sich in vielen Seminaren bewährt und die Philosophie "aus der Praxis für die Praxis" wird gelebt

## **Seminaranfrage**