



EINKÄUFER- TRAINING



In dem Zusammentreffen der Marktmacher von beiden Fronten bildet sich die Marktsituation wirklichkeitsnah ab. Um hier bestehen zu können, braucht der Einkäufer mehr als nur fachliche Weiterbildung. Hierzu braucht er ein persönliches Training in Kommunikation, Gesprächsführung und Verhandlungstechniken.

Kurz: die Grundlagen des modernen Beschaffungsmarketings. Lernziel dieses Seminars 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.



gérard
workshops & seminare
www.workshops-seminare.de



ABLAUF UND FAKTEN



Die "Zwei Gewinner Strategie"

- Der Zielkonflikt Einkäufer - Verkäufer
- Grundlagen der Kommunikation
- Grundsätze einer erfolgreichen Kommunikation
- Die Zehn Kommunikationsgebote für eine erfolgreiche Kommunikation im Einkauf

Einkäufer versus Verkäufer?

- Der Verkäufer als Partner des Einkäufers
- Was Verkäufer im Verkaufstraining lernen und was Einkäufer daher ebenfalls wissen sollten
- Argumentations- und Verhandlungstechniken
- Abbau von Hemmschwellen und Hindernissen
- Einwandbehandlung

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

Erfolgreich reklamieren

- Die schriftliche Reklamation
- Die Herstellerhaftung