

Verhandlungstraining für Einkäufer

Durchführungen

2027

Nr. MA6717 **1. Durchführung 2027**
1. Teil 12. – 15. April 2027, Vitznau
2. Teil online, Terminvereinbarung

Nr. MA6727 **2. Durchführung 2027**
1. Teil 13. – 16. Sep. 2027, Stuttgart
2. Teil online, Terminvereinbarung

Nr. MA6737 **3. Durchführung 2027**
1. Teil 22. – 25. November 2027, Berlin
2. Teil online, Terminvereinbarung

**Dauer: 4 Seminartage
plus 4h Online-Vertiefung**

Seminargebühr: CHF 5900.–

* zzgl. gesetzl. MwSt.; Rechnungsstellung auf Wunsch
in Euro zum aktuellen Tageskurs möglich.

Anmeldung

Details, spätere Durchführungstermine und
Anmeldung via Internet: www.sgbs.ch/ma67

Aufbau

Teil 1: Seminar Verhandlungstraining,
4 Tage. Zuerst 'Empathische Kommuni-
kation', dann 'Hartes Verhandeln' siehe
sgbs.ch/av91

Teil 2: 4 Stunden individuelles Verhand-
lungstraining zum Thema Verhandlungs-
training für Einkäufer, mit Vorbereitung
auf die teilnehmerbezogenen Praxisthe-
men. Online als Fern-Coaching unter 4
Augen.

Zielgruppe (w/m)

- Professionelle Einkäufer, Strategische Buyer, Lead Buyer und Supply-Chain-Spezialisten, die ihre Verhandlungsergebnisse verbessern möchten.
- Einkäufer aus Industrie, Handel und Dienstleistungen.
- Fach- und Führungskräfte mit Verantwortung für Preise, Konditionen und Lieferantenmanagement.

Konzept

Einkäuferinnen und Einkäufer stehen unter hohem Leistungsdruck: Sie müssen Kosten senken, Risiken minimieren und gleichzeitig verlässliche Lieferantenbeziehungen sicherstellen. Preissteigerungen, Marktentpässe oder strategische Abhängigkeiten erschweren die Situation. Dieses intensive Praxisseminar vermittelt Einkäufern die Kernkompetenzen erfolgreicher Verhandlungen: fundierte Vorbereitung, klare Zielsetzung, wirksame Gesprächsführung und souveräner Umgang mit Druck. Die Teilnehmer lernen, Lieferanten professionell zu managen, Wertpotenziale zu heben und ihre Verhandlungsposition nachhaltig zu stärken.

Themen

Sie sind Einkäufer oder Lead Buyer eines renommierten Unternehmens. Soeben haben Sie ein 4-tägiges Seminar zum Thema 'Kommunikations- und Verhandlungstraining' besucht. Nun folgt ein individuelles 4-stündiges Verhandlungstraining für Einkäufer. Dieses soll sie befähigen, in Verhandlungen mit ihren Lieferanten noch bessere Resultate zu erzielen. Die Themen:

Konkrete, sofort einsetzbare Verhandlungstechniken

- Taktiken zur Preisverhandlung (Anker setzen, Paketlogik, Deadlines sinnvoll nutzen)
- Umgang mit typischen Lieferantenargumenten („Rohstoffpreise“, „Kapazitäten“, „Inflation“)
- Strategien zur Durchsetzung von Konditionen (Lieferzeiten, Service-Level, Zahlungsziele)

Vorbereitungstools für reale Verhandlungen

- Struktur für die optimale Verhandlungsvorbereitung
- Unterstützung bei der Analyse der Lieferantenposition & Machtverhältnisse

Simulation echter Verhandlungssituationen

- Rollenspiele mit realen Fällen aus meinem Einkauf
- Feedback in Echtzeit, klar, konkret und praxisnah

- Aufzeigen meiner Verhandlungsstärken und -blinden Flecken

Umgang mit überaus anspruchsvollen Lieferanten

- Taktiken gegen harte Preiserhöhungsforderungen
- Strategien bei Monopol- oder Engpass-Lieferanten
- Gesprächsführung bei Eskalationen – ohne Beziehung zu zerstören

Psychologische Elemente & Kommunikation

- Körpersprache, Fragetechniken, aktives Zuhören
- Wie ich Verhandlungsmacht signalisiere
- Wie ich Manipulation erkenne und souverän darauf reagiere

Individuelle Ausrichtung auf meine konkreten Aufgabenn

- Branche, Warengruppen und Lieferantenstruktur
- Anpassung der Methoden an internationale Verhandlungen
- Integration in bestehende Einkaufsprozesse des Konzerns

Konkreter Output für meinen Alltag

- Personal Action Plan: „Was ändere ich ab morgen?“
- Priorität 1-Massnahmen zur sofortigen Umsetzung

Anmeldekarte

Wir freuen uns über Ihre Anmeldung.

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

St. Gallen Business School
Rosenbergstrasse 36
CH-9000 St. Gallen

Telefon +41 71 225 40 80

Internet www.sgbs.ch

E-Mail seminare@sgbs.ch

Seminar-Name

Telefon

Seminar-Nummer, Seminar-Datum

Telefax

Vorname, Name

E-Mail

Firma

Stellung/Funktion

Strasse, Nummer

Geburtsdatum

Land, PLZ, Ort

Datum

Branche, Anzahl Beschäftigte

Unterschrift

GA 2027

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Management Seminare & Programme

Anmeldung

Ihre Anmeldung oder Bewerbung zu einem Management Seminar oder Programm nehmen wir gerne per E-Mail, Post oder Internet entgegen.

Nach Erhalt Ihrer Anmeldung senden wir Ihnen:

- die Bestätigung Ihrer Anmeldung mit Rechnung
- Informationen zu Ablauf, Hotel/Tagungszentrum und Anreise
- das Zimmerreservationsblatt für Ihre Hotelbuchung www.sgbs.ch/hotel

Sollte das Seminar bereits ausgebucht sein, werden Sie unverzüglich davon unterrichtet.

Seminargebühr, Hotelkosten, Themen

In der Seminargebühr (zzgl. gesetzl. MwSt.) sind der Kursbesuch sowie umfassende Seminarunterlagen enthalten. Die Seminarunterlagen werden von den Teilnehmenden kurz vor dem Seminar aus unserem Downloadzentrum elektronisch heruntergeladen. Dazu senden wir ein Mail mit einem Link zum Download. Nicht darin enthalten sind sämtliche Hotelleistungen wie Übernachtung, Frühstück, Verpflegung und Tagespauschale des Hotels bzw. Tagungszentrums. Diese müssen von den Teilnehmern:innen direkt dem Hotel bezahlt werden.

Es steht den Teilnehmer:innen selbstverständlich frei, ausserhalb des Seminarhotels zu übernachten. In diesem Falle bezahlen Sie die vom Hotel/Tagungszentrum verlangte Tagespauschale direkt an das Hotel/Tagungszentrum.

Das Kurshonorar wird nach erfolgter Anmeldung erhoben und ist spätestens 6 Wochen vor Seminarbeginn zu überweisen.

Kleinere Änderungen bei Themen, Themenabfolge und Referenten bleiben vorbehalten.

Zertifikat

Über den Besuch des Kurses erhalten Sie ein Kurszertifikat, bei einem mehrteiligen Programm im Verlauf des letzten Programtteils.

Umbuchung, Verschiebung

Bei einer Umbuchung eines gebuchten Seminars oder Seminarteils bis 3 Monate vor Beginn verrechnen wir eine Umbuchungsgebühr von CHF 400.– zzgl. MwSt. Bei einer Umbuchung im Zeitraum 6 Wochen bis 3 Monate vor Seminarbeginn sind 20% der Gebühren der umgebuchten Veranstaltung zu bezahlen. Bei einer Umbuchung weniger als 6 Wochen vor Beginn werden 40% der Gebühr fällig. Bei einer Umbuchung von weniger als 2 Wochen vor Seminarbeginn wer-

den 80% der Gebühr fällig. Bei Nichterscheinen verfällt die Gebühr entschädigungslos. Nicht besuchte Seminare und Seminarteile verfallen.

Bei einer Umbuchung kann es passieren, dass es ggf. zu allfälligen Programmänderungen/-anpassungen und -überschneidungen kommen kann. Daraus kann keine anteilige Rückerstattung der Seminargebühr abgeleitet werden.

Annullations, Rücktritt, Stornierung

Eine Annullations einer Anmeldung (Rücktritt oder Stornierung) ist bis 3 Monate vor Seminarbeginn kostenlos möglich. Bei einer Stornierung zwischen 3 Monaten und 6 Wochen vor Seminarbeginn werden 40% der Seminargebühr zzgl. MwSt. verrechnet.

Alternativ kann bis 10 Tage vor Seminarbeginn gegen Bezahlung der Umbuchungsgebühr von CHF 700.– zzgl. MwSt. ein:e Ersatzteilnehmer:in gestellt werden, der Zielgruppenbeschreibung entsprechend.

Die volle Seminargebühr wird verrechnet, wenn die Stornierung weniger als 30 Werkstage vor Seminarbeginn erfolgt.

Einzelne Seminare können aufgrund höherer Gewalt vom Veranstalter kurzfristig oder

wegen Mangel an Teilnehmenden bis spätestens 10 Werkstage vor Seminarstart annulliert werden, ohne dass dabei ein Schaden geltend gemacht werden kann.

Verschiebung bei Gefahrenlage, Pandemie

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Versicherung, Haftung, Preisänderungen

Bitte lesen Sie dazu unsere Allgemeinen Geschäftsbedingungen für Management Seminare und Programme: www.sgbs.ch/agb

Es gilt **Schweizer Recht, Gerichtsstand ist St. Gallen.**

Mit dem Erscheinen eines neuen Prospektes verlieren jeweils alle früheren Angaben zu Inhalten, Bedingungen, Referenten und Preisen ihre Gültigkeit.

Unsere aktuellen AGB's Allgemeine Geschäftsbedingungen entnehmen Sie unter:

www.sgbs.ch/agb