

*Mit Lieferanten-Profiling  
Einkaufsverhandlungen für  
sich entscheiden*

# Die Einkaufsverhandlung nach der 4 P-Methode

Preparing | Profiling | Persuading | Performing

- ◆ Die mentale und prozessuale Vorbereitung von Verhandlungen
- ◆ Systematische Verhandlung braucht Lieferanten-Profiling
- ◆ Tatort Verhandlungstisch – Stellen Sie sich perfekt auf Ihr Gegenüber ein und schärfen Sie Ihre Argumentation
- ◆ Intuition und Umgang mit Emotionen während der Verhandlung



Josef Wagner

## Ihr Nutzen

Ein guter Verhandler ist vorbereitet, kennt seine eigene Persönlichkeit, weiß um seine Stärken und kann während der Verhandlung in seinem Gegenüber „lesen“.

Er wird auf Manipulationen angemessen reagieren, hält auch starkem Druck stand und wird systematisch bessere Einkaufserfolge verhandeln.

Sind Sie zielgerichtet auf Ihren Verhandlungspartner eingestellt, punkten Sie während der Verhandlung mit Sicherheit in Auftreten und Argumentation und mit Gelassenheit.

Dieses Seminar unterstützt Sie konkret dabei, Ihre Verhandlungserfolge zu steigern mit dem Ziel: Gehen Sie mit Freude und positiver Spannung in Ihre nächste herausfordernde Verhandlungsrunde.

Nach dem Seminar kennen Sie die **4 P-Methode**, die wirksame Systematik, die Verhandlungsplanung und Durchführung Ihrer Lieferantengespräche erfolgreich macht:

- ◆ **Preparing:** Was ist zu verhandeln?
- ◆ **Profiling:** Wie wirken meine Argumente auf den Verhandlungspartner?
- ◆ **Persuade:** Welche Option ist für mich zielführend?
- ◆ **Performing:** Intuition und Umgang mit Emotionen während der Verhandlung

Voraussetzung für nachhaltige Verhandlungserfolge ist professionelle Vorbereitung:

- ◆ Wie ist das Image des Unternehmens Ihres Lieferanten, welche Unternehmensziele verfolgt es?
- ◆ Wie sind die Eigentümerverhältnisse, wie agiert es in der Öffentlichkeit, hat es einen hohen Innovationsanteil?
- ◆ Wie ist sein Verkauf hierarchisch und personell aufgestellt etc.

Und soweit es möglich ist:

- ◆ Wie ist die Verkaufsseite besetzt, was können Sie über Ihr Verhandlungsgegenüber in Erfahrung bringen, um welchen Persönlichkeitstypus handelt es sich?
- ◆ Ein professioneller Verkäufer wird das umgekehrt mit Sicherheit ebenso tun!

## Seminarinhalt

- ◆ Die Verhandlungsplanung durch Lieferanten-Profilierung optimieren
- ◆ Vorstellung verschiedener Profiling-Methoden: Bedürfnisse, Motive und Entscheidungsprinzipien verstehen
- ◆ Die eigene Verhandlungsposition einschätzen und stärken, im Vorfeld Stakeholder einbinden und zur bevorstehenden Verhandlung beziehen
- ◆ Die mentale Verhandlungsbereitschaft stärken: Entwickeln Sie das Mindset des Verhandlers mit Macht, Mut und Methode
- ◆ Wie funktioniert Wahrnehmung? – Das Psychogramm
- ◆ Die SWOT-Analyse bei sich selber anwenden  
Position, Funktion und Rolle Ihrer GesprächspartnerInnen ganzheitlich verstehen

- ◆ Verhandlungspositionen und die Interessen Ihrer Lieferanten erkennen, einschätzen und situativ angemessen reagieren
- ◆ Treffend und wirkungsstark argumentieren und beim Gegenüber punkten
- ◆ Lügen und Manipulationen erkennen und erfolgreich kontern
- ◆ Profiling-Wissen in der Verhandlung anwenden: Der Umgang mit Annahmen – Mit geschickten Fragen den Stand der Verhandlung präzisieren und für seinen Vorteil korrigieren
- ◆ Kultur und Profiling
- ◆ Kulturdimensionen und ihr Einfluss auf Verhandlungen

## Ihr zusätzliches Plus

In Rollenspielen trainieren Sie, das erworbene Profiling-Wissen anzuwenden und machen konkrete Übungen zur Selbsteinschätzung und der Einschätzung Ihres Gegenübers.

*„ Herr Wagner hat dieses Seminar durch seine persönlichen Erfahrungen gut geprägt und es interessant und fesselnd gestaltet.  
Elisabeth Neumaier, ESIM Chemicals GmbH*

## Wichtig für

Führungskräfte und MitarbeiterInnen im Einkauf und entlang der Supply Chain, die ihre Verhandlungskompetenz um das wirksame Instrument des Lieferanten-Profilings erweitern wollen.

Auch für erfahrene VerhandlerInnen geeignet!

## Ihr Referent

**Josef Wagner** ist Partner bei Better Solutions Coaching Consulting und hilft Menschen in Einkauf und Category Management, bessere Entscheidungen zu treffen.

Er ist Berater und zertifizierter Fachtrainer mit langjähriger Erfahrung in Positionen als internationaler Geschäftsführer für Einkauf und Logistik, Leiter Category Management FMCG und DIY Branche und als Board Member in Einkaufskooperationen in der Region DACH.

Seine inhaltlichen Schwerpunkte umfassen: Personalführung internationaler Teams, Verhandlungsführung, Aufbau- und Ablauforganisation in Beschaffungsabteilungen, Global Sourcing, Lieferantenmanagement, Risiko Management, Category Management und Vertragswesen.

## Termin | Ort

5. – 6. September 2023  
Seminarnummer EB309712


ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee  
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6  
Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.  
Bitte rufen Sie uns an:  
Customer Service, +43 1 533 86 36-0

## Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 12 Personen  
Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

## Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,  
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat  
€ 1.150,- pro Person  
€ 1.030,- für Mitglieder im Forum Einkauf 

## Anmeldung

E-Mail | [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Online | [www.opwz.com](http://www.opwz.com)  
oder mit dem Anmeldeformular

## Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

## Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf [www.opwz.com](http://www.opwz.com).

## Information

zur Organisation: Customer Service  
+43 1 533 86 36-0  
zum Inhalt: Bibiane Sibera  
+43 1 533 86 36-56  
[bibiane.sibera@opwz.com](mailto:bibiane.sibera@opwz.com)

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/agb](http://www.opwz.com/agb)). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).

# Ihre Anmeldung

E-Mail [anmeldung@opwz.com](mailto:anmeldung@opwz.com)  
Fax +43 1 533 86 36-36

---

Seminartitel

---

Termin

Seminarnummer

---

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

---

Telefon Mobil

E-Mail

---

Unternehmen

---

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

---

Anschrift

---

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

---

Telefon | Fax

E-Mail

---

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

---

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ ([www.opwz.com/agb](http://www.opwz.com/agb)).  
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf [www.opwz.com/datenschutz](http://www.opwz.com/datenschutz).