

Vom Start weg erfolgreich verhandeln

Verhandlungskompetenz für Newcomer und Quereinsteiger:innen im Einkauf

- ◆ Die professionelle Verhandlungsvorbereitung
- ◆ Menschen in Verhandlungen lesen lernen
- ◆ Auch schwierige Verhandlungspartner führen
- ◆ Strategien und Taktiken für alle Phasen der Verhandlung
- ◆ Inkl. Praxiswerkstatt mit Verhandlungssimulation



Mag.ª Silke Annina
Hofer

Ihr Nutzen

Mit Ihrer neuen Rolle im Einkauf übernehmen Sie zunehmend Verantwortung in Verhandlungen. Eine professionelle Vorbereitung und ein strukturiertes Vorgehen für alle Phasen der Verhandlung helfen Ihnen, Ihre Position überzeugend zu vertreten und sich erfolgreich in Verhandlungen zu behaupten.

Seminarziel

In diesem Seminar gewinnen Sie Sicherheit, Struktur und ein besseres Gespür für Ihr Gegenüber. Sie lernen, Verhandlungen gezielt vorzubereiten, Interessen und Motive schneller zu erkennen und auch bei Druck, Widerstand oder taktischen Manövern klar auf Kurs zu bleiben.

So entwickeln Sie Schritt für Schritt einen eigenen, professionellen Verhandlungsstil – mit dem Ziel, Ihre Position im Einkauf überzeugend zu vertreten und wirtschaftlich gute Ergebnisse zu erzielen.

Die Schwerpunkte des Seminars liegen auf Verhandlungsstruktur, Vorbereitung, Verhandlungspsychologie, dem Lesen von Verhandlungspartnern und der direkten Umsetzung im Einkaufsalltag.

Wichtig für

Newcomer und Quereinsteiger:innen im Einkauf und im Supply Management, die neu in der Verhandlungsrolle stehen und gezielt Verhandlungskompetenz aufbauen möchten.

9. – 10. Juni 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis



Seminarinhalt

Professionelle Verhandlungsvorbereitung

- ◆ Der professionelle Verhandlungsprozess
- ◆ Verhandlungsziele, Verhandlungsmacht und Verhandlungszonen
- ◆ Professionelle Vorbereitung als Erfolgsfaktor
- ◆ Verhandlungspsychologie, Mindset und Wirkung

Menschen in Verhandlungen lesen

- ◆ Verhandlungspartner schneller einschätzen
- ◆ Verhaltensmuster, Interessen und Motive erkennen
- ◆ Kommunikationsstile verstehen
- ◆ Die passende Verhandlungsstrategie ableiten

Schwierige Verhandlungspartner professionell führen

- ◆ Dominante Persönlichkeiten und schwierige Verhandlungstypen
- ◆ Umgang mit Druck, Widerstand und Einschüchterungsversuchen
- ◆ Selbstsicher auftreten und auf Augenhöhe verhandeln
- ◆ Klar bleiben, wenn viel auf dem Spiel steht

Strategien und Taktiken

- ◆ Verhandlungstaktiken erkennen und professionell darauf reagieren
- ◆ Umgang mit Einwänden
- ◆ Preis- und Konditionenverhandlungen
- ◆ Give & Take konsequent anwenden

Praxiswerkstatt

- ◆ Analyse realer Verhandlungssituationen der Teilnehmer:innen
- ◆ Professionelle Verhandlungsvorbereitung
- ◆ Entwicklung individueller Verhandlungsstrategien
- ◆ Erstellung eines Argumentationskataloges
- ◆ Rollenspiele und Verhandlungssimulationen
- ◆ Feedback und Optimierung

Ihre Referentin

Mag.^a Silke Annina Hofer ist Verhandlungsexpertin, Trainerin und Gründerin von YOU ARE GOLD – Die Verhandlungsakademie. Sie verfügt über mehr als 20 Jahre internationale Erfahrung in Einkauf, Vertrieb und Verhandlungsführung. Zuletzt verantwortete sie im hart umkämpften Lebensmitteleinzelhandel ein Einkaufsvolumen von rund 1,3 Milliarden Euro und führte nationale sowie internationale Verhandlungen mit Lieferanten, Industriepartnern und Entscheidungsträgern.

Studium der Internationalen Wirtschaftswissenschaften in Innsbruck, Melbourne, Taipeh und Prag.

Ihre Schwerpunkte: Verhandlungspsychologie, Menschenkenntnis, Körpersprache, strategische Verhandlungsführung sowie Verhandlungen in herausfordernden und emotional anspruchsvollen Situationen.

Termin | Ort

9. – 10. Juni 2027

Seminarnummer EB706709

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: +43 1 533 86 36-0

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,

Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat

€ 1.250,- pro Person

€ 1.130,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com

Online | 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.

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

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

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung