

## Live-Webinar: Preise und Kosten im Einkauf verhandeln

---

Das Verhandeln im Einkauf ist anspruchsvoller geworden: Verknappung, steigende Preise, Abhängigkeiten aufgrund von Firmenfusionen oder Absprachen am Einkauf vorbei. Wenn über den Wettbewerb nur ein geringer Hebel möglich ist, gilt es umso mehr, durch selbstsicheres Verhandeln das Gespräch zum Erfolg zu führen.

In unserem **2x 180-Minuten Webinar** lernen Sie zahlreiche Praxismethoden kennen, wie Sie Preiserhöhungen nicht nur abwehren, sondern Preisreduzierungen erzielen können.

### Inhalte 1. Tag

- Wie ist Ihr Mindset zum Verhandeln?
- Maverick-Buying vermeiden!
- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Fokussieren Sie sich auf Ihre starken Argumente!
- Die Schritte der Zielerreichung

### Inhalte 2. Tag

- Fragetechniken & Analytisches Zuhören
- Verhandlungstechniken während der Verhandlung
- Highlight: Auswertung einer Verhandlung
- Was tun, wenn die Verhandlung hängt?
- Was Sie von Hochleistungssportlern lernen können

**Termine:** 25./26.07.22, 08./09.09.22, 06./07.10.22, 09./10.11.22, 14./15.12.22

**Zeiten:** 9.00 bis 12.30 Uhr (180 min Seminar + Pause)

### Teilnehmergebühr (inkl. Handout und Zertifikat)

Buchung beider Tage: 479 € zzgl. MwSt., Buchung nur erster Tag: 259 € zzgl. MwSt.

Rabatte: Ab 2 Teilnehmern 10 %, ab 3 Teilnehmern 15 %, ab 4 Teilnehmern 20 %

---

**Anmeldung per Fax an +49 (0) 6103 / 310489-08 oder auf [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)**

Hiermit melden wir \_\_\_\_\_ Personen an (Termin oben einfach markieren).

Firma/Adresse \_\_\_\_\_

Besteller/E-Mail \_\_\_\_\_

Datum/Stempel/Unterschrift \_\_\_\_\_