

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Zielgruppe

Fachkräfte und Führungskräfte aus dem Einkauf sowie Einsteiger und andere Mitarbeitende, die mit Lieferanten Preise und Konditionen verhandeln.

Termine 2026

Maximal
10 Teilnehmer!

18. + 19. Feb.	Live-Online
25. + 26. März	Neu-Isenburg
29. + 30. April	München
06. + 07. Mai	Bielefeld
15. + 16. Juli	Stuttgart
16. + 17. Sept.	Köln
04. + 05. Nov.	Neu-Isenburg

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Aus der Praxis für die Praxis.
- ▶ Kleine Gruppen.
- ▶ Zeit für Ihre Themen.
- ▶ Unterstützung über das Seminar hinaus.
- ▶ Praxiswerkzeuge & Arbeitshilfen-Cloud.
- ▶ Erfahrungsaustausch
- ▶ 100 € Preisnachlass ab 2 Teilnehmern.

Taktik, Psychologie und überzeugende Argumente entscheiden über den Erfolg von Preisverhandlungen. Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und hinterfragen Sie. Argumentieren und präsentieren Sie überzeugend. Setzen Sie Ihre Forderungen geschickt und fair durch. So machen Sie es Verkäufern schwer, ihre Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen.

Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weicht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. Der Lohn: klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse.

Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!

Ihr Nutzen

- ✓ Preisverhandlungen souverän, entspannt und zielorientiert führen
- ✓ Hart, aber jederzeit fair und höflich verhandeln
- ✓ Selbstsicher und gekonnt mit dem harten „NEIN“ des Verkäufers umgehen
- ✓ Ohne „Brechstange“, sondern taktisch und psychologisch klug verhandeln
- ✓ Die 5 besten Verhandlungswerkzeuge sicher beherrschen

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Übungen, Praxisbeispiele und Verhandlungssimulationen.

Dresscode-Empfehlung: bequem und leger.

Sie erhalten im Seminar

- ▶ Die 150+ Seiten starke Arbeitsunterlage
- ▶ Den große Taktikleitfaden für Preisverhandlungen
- ▶ 10 Praxis-Leitfäden (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen ...)
- ▶ 4 praktische Fragenkataloge
- ▶ 14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse
- ▶ 12 Monate Zugriff auf unsere exklusive Arbeitshilfen-Cloud



Ihr Trainer und Verhandlungsspezialist

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit über 35 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 18.500 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

1. Tag

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

Der gekonnte Umgang mit dem harten „Nein“ des Verkäufers

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant zur „Jammer-Harfe“ greift
- Verkäufersprüche erkennen und aushebeln, z. B. „zu geringe Menge“
- Warum die Verkäufer viel besser „Nein“ sagen können als der Einkauf

Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche richtig vorbereiten

- So „schreiben“ Sie ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch
- Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen
- Die Gesprächsführung übernehmen und behalten
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Verhandlungstaktik: Verkäufer psychologisch geschickt überzeugen

- Die „knackige“ Forderung – das A und O in der Preisverhandlung
- Wieso das erste Zugeständnis des Verkäufers so wichtig ist
- Wann u. wie Sie Gespräche unterbrechen oder sogar vertagen müssen

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Special: Verkäufertaktiken neutralisieren

- Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste
- Vorsicht, Falle! Das „Nebenleistungs-Gleis“ vermeiden
- Die 5 kommunikativen Schwächen vieler Verkäufer für sich nutzen
- So entkräften Verkäufer Einwände wie „zu teuer“, „kein Budget“ usw.

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

10 Einkäufertaktiken auf dem Prüfstand

- Die MAD-Formel und die 7 wichtigsten Verhandlungsgrundsätze
- Die 4 besten Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Wie Sie die 14 größten Verhandlungsfehler vermeiden

16:30

Ende des 1. Trainingstages

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Führen Sie das Gespräch und den Verkäufer

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

09:00

Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation

- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
- Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- Der Mund lügt häufig – der Körper nie.

Die Fragetechnik im praktischen Einsatz

- Überblick über die wichtigsten Fragetechniken
- In welcher Phase der Verhandlung benötige ich welche Fragetechnik?
- Wie erstelle ich den optimalen Mix meiner Fragen?
- 5 wichtige Regeln für den Einsatz der Fragetechnik

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Argumentation für den harten Preis-Clinch mit Verkäufern

- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
- Praxiserprobte Argumente für den Einkauf
- Sicher mit den Marktspielregeln argumentieren
- Zahlen, Daten und Fakten gekonnt präsentieren

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Special: Position und Wirkung des Einkäufers

- Warum Verkäufer Einkäufer unterschiedlich ernst nehmen
- Welche Signale vor der eigentlichen Preisverhandlung entscheiden
- Wie Einkäufer Autorität und Verbindlichkeit aufbauen
- Typische Verhaltensmuster, die die eigene Position schwächen

Wenn Verhandlungspartner unfair werden

- Gefahr erkannt - Gefahr gebannt: Angriffe schnell erkennen
- Wie Sie unfaire Methoden geschickt und zuverlässig ausbremsen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Monopolisten: richtig mit dem „Schreckgespenst“ umgehen

- Warum die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
- Mit welchen Worten Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen

16:00

Ende des Seminars

**Auch als
Inhouseseminar!**