

PRAXISTRAINING VERHANDLUNGSTRAINING

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

1 Lernsituation

Erfolgreiche Verhandlungen sind im Einkauf essenziell, doch viele Verhandler setzen nicht die richtigen Taktiken ein oder scheitern an der systematischen Vorbereitung.

2 Lernumgebung

Ein- bis zweitägiger Trainingsworkshop mit intensiven Praxisübungen und Verhandlungssimulationen.

3 Kompetenzziele

- Gezielte Vorbereitung und strukturierte Verhandlungsführung
- Anwendung bewährter Taktiken und Strategien
- Entwicklung überzeugender Argumentationsketten

4 Nutzen

Höhere Verhandlungserfolge durch methodische Vorbereitung, fundierte Argumentation und geschickten Taktikeinsatz.

Methoden

- Verhandlungsspiele
- Videoeinspieler
- Praxisfälle
- Impulsbeiträge



Schwerpunkte

- Verhandlungsspiele zur praxisnahen Anwendung
- Taktiken im Einkauf
- Verhandlungsspielraum
- Harvard Verhandlungsmethodik
- Vorbereitung von Win-Win-Verhandlungen
- Entwicklung einer Storyline mit Argumentationsketten



JETZT KONTAKT AUFNEHMEN



Kontakt

Kloepfel Consulting GmbH | Werftrasse 4 | CH-6005 Luzern | www.kloepfel-consulting.com
Dr. Stephan Hofstetter, Partner | Telefon: +41 41 248 08 88 | s.hofstetter@kloepfel-consulting.com