

PRAXISTRAINING KOMMUNIKATION IM EINKAUF

VON EINKÄUFERN FÜR EINKÄUFER

1 Lernsituation

Missverständnisse und ungeschickte Kommunikation führen zu Reibungsverlusten mit Lieferanten.

2 Lernumgebung

Training vor Ort für eine Kleingruppe mit interaktiven Rollenspielen.

3 Kompetenzziele

- Effektive und zielführende Kommunikation mit Lieferanten
- Geschickte Formulierung und Argumentation
- Sicherer Umgang mit schwierigen Verhandlungssituationen

4 Nutzen

Reibungslose Verhandlungen und stärkere Lieferantenbeziehungen.

Methoden

- Grundlagen
- Rollenspiele
- Repetitionsfragen



Schwerpunkte

- Ausgewählte Situation zur Bedeutung der Kommunikation im Einkauf
- Grundlagen der Kommunikationspraxis wie aktives Zuhören und Fragetechnik
- Geschickte Lieferantenkommunikation in verschiedenen Situationen wie Preisverhandlungen oder Konflikten
- Rollenspiele, Feedback-Runden, Kommunikation unter Druck, Verhandlungsstrategien



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