



# ADCONIA Academy

*Von Praktikern für Praktiker*

*Modul*

***Kommunikationsknoten Einkauf &  
Supply Chain***

**ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.**

Beratung für Einkauf, Supply- und Value Chain mit dem Fokus auf Kostenmanagement, Digitalisierung, Organisationsentwicklung und Nachhaltigkeit.

# **Kommunikationsknoten Einkauf & Supply Chain**

*Exzellente Kommunikationsfähigkeiten sind das Fundament erfolgreicher Einkaufsarbeit. Als strategischer Einkäufer bewegen Sie sich täglich im Spannungsfeld zwischen internen Stakeholdern, Lieferanten, Management und Cross-funktionalen Teams. Ihre Fähigkeit, klar zu kommunizieren, zu überzeugen, Konflikte zu lösen und Beziehungen aufzubauen, entscheidet maßgeblich über Ihren Erfolg. Dieses Modul stärkt Ihre Kommunikationskompetenz auf allen Ebenen.*

## **Grundlagen und Bedeutung der Kommunikationsfähigkeit**

Kommunikation ist weit mehr als der reine Austausch von Informationen. Sie ist ein strategisches Instrument zur Beziehungsgestaltung, Konfliktlösung und Einflussnahme.

Sie setzen sich mit grundlegenden Kommunikationsmodellen auseinander, die erklären, wie Kommunikation funktioniert und wo typische Missverständnisse entstehen. Das Sender-Empfänger-Modell verdeutlicht, dass gesendete und empfangene Botschaften nicht immer übereinstimmen. Das Vier-Ohren-Modell nach Schulz von Thun zeigt, dass jede Nachricht auf vier Ebenen interpretiert werden kann – sachlich, als Selbstoffenbarung, als Beziehungsaussage und als Appell. Dieses Verständnis hilft Ihnen, bewusster zu kommunizieren und Missverständnisse zu vermeiden.

Die Unterscheidung von Sach- und Beziehungsebene in der Kommunikation ist besonders in schwierigen Gesprächen relevant. Oft werden sachliche Diskussionen durch Beziehungsprobleme überlagert. Sie lernen, diese Ebenen zu trennen und gezielt anzusprechen.

Aktives Zuhören entwickeln Sie als Schlüsselkompetenz. Viele Menschen hören zu, um zu antworten, nicht um zu verstehen. Aktives Zuhören bedeutet, dem Gegenüber wirklich Aufmerksamkeit zu schenken, das Gesagte zu reflektieren und durch Nachfragen Verständnis zu vertiefen. Diese Fähigkeit ist in Verhandlungen, Konfliktgesprächen und der Bedarfsanalyse gleichermaßen wertvoll.

Feedback-Techniken, die konstruktiv, wertschätzend und entwicklungsorientiert sind, helfen Ihnen, anderen Menschen Rückmeldung zu geben, ohne sie zu verletzen oder in die Defensive zu treiben. Sie erlernen, wie Sie kritisches Feedback so formulieren, dass es angenommen und umgesetzt werden kann.

Kommunikation in schwierigen Situationen und Konflikten erfordert besondere Fähigkeiten. Wenn Emotionen hochkochen oder verhärtete Positionen aufeinandertreffen, sind kommunikative Deeskalationstechniken gefragt. Sie entwickeln Strategien, wie Sie auch in angespannten Situationen konstruktiv kommunizieren können.

Interkulturelle Kommunikation in globalen Supply Chains wird zunehmend wichtiger. Unterschiedliche Kulturen haben unterschiedliche Kommunikationsstile, Hierarchieverständnisse und Konfliktlösungsansätze. Sie entwickeln ein Bewusstsein für kulturelle Unterschiede und lernen, Ihre Kommunikation entsprechend anzupassen.

Stakeholder-Kommunikation erfordert die Anpassung an verschiedene Zielgruppen. Die Art, wie Sie mit dem Geschäftsführer kommunizieren, unterscheidet sich von der Kommunikation mit einem Entwicklungsingenieur oder einem Produktionsmitarbeiter. Sie lernen, Ihre Botschaften zielgruppengerecht aufzubereiten.

## **Verbale Kommunikation**

Die Fähigkeit, Ihre Ideen, Argumente und Strategien klar und überzeugend zu artikulieren, ist entscheidend für Ihren Einfluss als strategischer Einkäufer.

Rhetorische Grundlagen zu Argumentation, Überzeugung und Präsentation bilden das Fundament wirkungsvoller verbaler Kommunikation. Sie lernen, wie Sie Argumente logisch aufbauen, Ihre Kernbotschaften klar formulieren und Ihre Zuhörer für Ihre Anliegen gewinnen.

Fragetechniken sind ein mächtiges Werkzeug in der Kommunikation. Offene Fragen laden zum Erzählen ein und liefern umfassende Informationen. Geschlossene Fragen führen zu klaren Ja/Nein-Antworten und eignen sich für Bestätigungen. Zirkuläre Fragen ermöglichen Perspektivwechsel. Hypothetische Fragen öffnen Denkräume für neue Lösungen. Sie lernen, diese unterschiedlichen Frageformen gezielt einzusetzen.

Einwandbehandlung und Argumentationsstrategien helfen Ihnen, wenn Ihre Vorschläge auf Widerstand stoßen. Sie entwickeln Techniken, wie Sie Einwände ernst nehmen, entkräften oder in Ihre Argumentation integrieren können.

Storytelling im Einkauf bedeutet, komplexe Sachverhalte in nachvollziehbare Geschichten zu verpacken. Zahlen, Daten und Analysen werden greifbarer, wenn sie in eine überzeugende Erzählung eingebettet werden. Sie entwickeln die Fähigkeit, Ihre Botschaften durch Geschichten wirkungsvoller zu kommunizieren.

## **Non-verbale Kommunikation**

Über 70% der Kommunikation erfolgt non-verbal. Körpersprache, Mimik und Gestik beeinflussen maßgeblich, wie Ihre Botschaften ankommen und wie Sie wahrgenommen werden.

Körpersprache umfasst Haltung, Gestik und Mimik. Eine aufrechte Haltung signalisiert Selbstbewusstsein, offene Gesten Zugänglichkeit, ein freundlicher Gesichtsausdruck Wohlwollen. Sie entwickeln ein Bewusstsein dafür, was Ihr Körper kommuniziert, und lernen, diese Signale bewusst zu steuern.

Kongruenz von verbaler und non-verbaler Kommunikation ist entscheidend für Glaubwürdigkeit. Wenn Ihre Worte Begeisterung ausdrücken, Ihre Körpersprache aber Desinteresse signalisiert, werden Sie nicht überzeugend wirken. Sie lernen, Ihre verbale und non-verbale Kommunikation in Einklang zu bringen.

Authentizität und Präsenz zu entwickeln bedeutet, eine glaubwürdige Ausstrahlung zu haben. Menschen spüren, ob jemand echt ist oder eine Rolle spielt. Sie arbeiten daran, authentisch zu bleiben und gleichzeitig professionell zu wirken.



Ansprechpartnerin



**Christina Frost**

Senior Consultant

Mobil +49 (0)1515 735 9696

Email [c.frost@adconia.de](mailto:c.frost@adconia.de)

**ADCONIA GmbH**

Essenerstr. 5  
46047 Oberhausen

Tel.: +49 (0)208 740 104 81

E-Mail: [info@adconia.de](mailto:info@adconia.de)

**ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.**

Beratung für Einkauf, Supply- und Value Chain mit dem Fokus auf Kostenmanagement,  
Digitalisierung, Organisationsentwicklung und Nachhaltigkeit.

© ADCONIA GmbH 2026