



ADCONIA Academy

Von Praktikern für Praktiker

Verhandlungsführung



Modulbeschreibung

Das Modul **Verhandlungsführung** richtet sich an Fach- und Führungskräfte im strategischen Einkauf und Supply Chain Management. Es vermittelt professionelle Verhandlungsstrategien und -techniken, die auf wissenschaftlich fundierten Modellen basieren und in der Praxis erprobt sind.

Der Fokus liegt auf der Entwicklung Ihrer persönlichen Verhandlungsführung, um in täglichen Gesprächen über Preise, Konditionen, Service-Levels und Partnerschaften erfolgreich zu sein. Als Einkäufer entscheiden Sie direkt über die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens durch Ihre Verhandlungskompetenz. Dieses Modul hilft Ihnen, Ihre Verhandlungsführung durch praktische Übungen und optionale Videoanalysen zu verbessern.

Modulinhalte

Das Modul enthält folgende Schwerpunkte:

- **Zielsetzung der Verhandlungsführung:**
 - Formulierung klarer, SMART definierter Verhandlungsziele und Entwicklung einer Bandbreite von Maximal-, Real- und Minimalzielen
- **Verhandlungsstrategien:**
 - Anwendung des Harvard-Konzepts, Win-Win-Strategien, kompetitiver und kooperativer Verhandlungsstrategien
 - Professionelle Gestaltung der Verhandlungsphasen und Anpassung an kulturelle Unterschiede
- **Modelle der Fragetechniken:**
 - Einsatz offener, geschlossener, hypothetischer und zirkulärer Fragen sowie suggestiver Fragen und Stille als Fragetechnik
- **Entwicklung eines persönlichen Profils:**
 - Reflexion des eigenen Verhandlungstyps, Identifikation und Veränderung von Verhandlungsmustern, Entwicklung von Stressresistenz und emotionaler Kontrolle
- **Verhandlungen mit monopolistischen Lieferanten:**
 - Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern, Balance zwischen Authentizität und Taktik sowie Formulierung eines persönlichen Action Plans
- **(Optional) Videoanalyse zur Optimierung der Verhandlungsführung:**
 - Durchlaufen realer Verhandlungsszenarien, professionelle Videoaufzeichnung und -analyse, strukturiertes Feedback zur verbalen und non-verbalen Kommunikation
 - Peer-Feedback und Trainer-Coaching, Analyse von Argumentationsstrukturen und Fragetechniken sowie Identifikation persönlicher Stärken und Entwicklungsfelder

Mehrwert

Die Teilnehmenden lernen die **Anwendung professioneller Verhandlungsstrategien und -techniken**, um tägliche Verhandlungen souverän zu meistern.

Durch die Nutzung systematischer Methoden zur Zielsetzung, Strategieentwicklung und persönlichen Profilentwicklung können die Teilnehmenden ihre Verhandlungskompetenz steigern. Dies führt zu besseren Verhandlungsergebnissen, stärkeren Partnerschaften und einer erhöhten Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens. Praktische Übungen und optionale Videoanalysen ermöglichen eine kontinuierliche Verbesserung der Verhandlungsführung und stärken die Position des Unternehmens in einem zunehmend komplexen und globalen Markt.

Sie haben Fragen rund um die **ADCONIA Academy**?
Wir freuen uns auf Ihre Nachricht.



Christina Frost

Senior Consultant

+49 151 5735 9696

c.frost@adconia.de

ADCONIA GmbH

Essener Str. 5

46047 Oberhausen

www.adconia.de



ADCONIA – Außerhalb des Gewöhnlichen.

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