

# Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen (Präsenz)

## Verhandlungstechniken und -strategien verfeinern

In diesem Aufbautraining wird das Verhandlungsgeschick gezielt verfeinert, um auch in anspruchsvollen Einkaufsverhandlungen und unter Druck souverän zu bleiben. Verhandlungsstrategien und -techniken werden praxisnah trainiert, um wirksam auf unfaire Taktiken und Manipulationsversuche reagieren zu können. Die eigene Verhandlungskompetenz wird weiter gestärkt, um selbst in festgefahrenen Situationen Ziele erfolgreich zu erreichen.

### Inhalte

#### Erfolgsfaktoren

- Faktoren Macht, Zeit, Information und Komplexität gezielt einsetzen.
- Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip vs. kompetitives Verhandeln.
- Sach- und Beziehungsebenen trennen.
- Auf Interessen statt Positionen fokussieren.
- Eigene Ziele und Ziele der Partner:innen im Vorfeld analysieren.
- Verhandlungsalternativen gezielt entwickeln.
- Win-win-Situationen herbeiführen.
- Besonderheiten bei globalen Verhandlungen.

Erfolgstraining! Bereits über 375 zufriedene Teilnehmer.

#### Den persönlichen Verhandlungsstil gewinnbringend einsetzen

- Analyse des eigenen Verhandlungsstils.
- Konfliktbereitschaft vs. Konsensorientierung.
- Wie wirke ich auf andere?
- Körpersprache gezielt einsetzen und interpretieren.
- Die lieferantenindividuelle Verhandlungsstrategie.

#### Souverän verhandeln in komplexen Situationen

- Drucksituationen souverän meistern: gegenseitiges Auspielen, Verunsicherungs-/Zeitdruckmethode und andere Taktiken.
- Preisverhandlungen unter Druck.
- Verhandeln mit Monopolisten: "echte" Monopolisten identifizieren, Preisverhandlungen, Umgang mit eventuellen Machtpositionen.
- Verbale Angriffe souverän begegnen.
- Gefahren bei Verhandlungen im Team.
- Verhandeln mit anderen Kulturen.
- Fallstricke beim Feilschen.
- Planung, Entwicklung und Umsetzung der Verhandlungssituation.
- Erarbeitung eines Verhandlungsleitfadens.

#### Argumentations- und Fragetechniken systematisch ausbauen

- In schwierigen Situationen wirkungsvoll argumentieren, Einwänden begegnen.
- Argumentationskette aufbauen.
- Preissteigerungen abwehren, Preissenkungen durchsetzen.
- Mit dem Einsatz betriebswirtschaftlicher Argumente punkten.
- Fragetechniken professionalisieren: die "wahren" Interessen des Verhandlungspartners aufdecken.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

## Dein Nutzen

In diesem Aufbautraining werden die Verhandlungskompetenzen gezielt weiter ausgebaut.

- Verhandlungsgeschick wird gezielt verfeinert, um in anspruchsvollen Verhandlungen souverän zu bleiben.
- Praxisnahes Training von Verhandlungsstrategien und -techniken.
- Wirksames Reagieren auf unfaire Taktiken und Manipulationen.
- Weiterentwicklung der Verhandlungskompetenz.
- Erfolgreiches Erreichen von Zielen, auch in festgefahrenen Situationen.

## Methoden

Trainer-Input, Verhandlungssimulation, Videoanalyse, Gruppen-/Trainerfeedback, Übungen, Gruppenarbeiten, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch. Checklisten runden das Wissen ab.

## Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen mit Erfahrung im Verhandeln, Projekt-/Gruppenleiter:innen sowie Nachwuchsführungskräfte aus dem Einkauf, die ihre Verhandlungskompetenz weiter ausbauen möchten. Mitarbeiter:innen aus anderen Bereichen wie Logistik etc., die Verhandlungen führen. Teilnehmer:innen aus dem Seminar "Verhandlungstraining für Einkäufer".

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r **Verhandlungsexpert:in im Einkauf**

Lehrgang Geprüfte:r **Einkaufs-Professional**

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Gerhard Jantzen

Ich bin seit über 35 Jahre Trainer aus Leidenschaft und mit viel Neugier für den Menschen.

Meine Komponenten sind  
Kopf: Ich vermittele aktuelles, themenbezogenes Wissen, sowie die



### Ulrich Weigel

Ich bin ein sehr praxisorientierter Trainer und Coach für strategischen Einkauf und Supply Chain Management. In meinen Seminaren verbinde ich langjährige Industrieerfahrung mit klaren,

dazu gehörenden Fertigkeiten.  
Herz: Verständnis und menschlicher Halt. Hand: Ich übertrage meine eigene positive und optimistische Einstellung zu Leben und Arbeit auf meine Seminarteilnehmer. So gebe ich Handlungsorientierung von meiner Hand in die nächste.  
Mich motiviert, wenn ich bei Teilnehmenden der Auslöser für neue Perspektiven und Ideen bin.

umsetzbaren Methoden. Mich motiviert, wenn Einkäufer:innen spürbar wirksamer werden – sei es in Verhandlungen, im Einsatz von KI, in der Zusammenarbeit mit Fachbereichen oder beim Aufbau resilienter Lieferketten. Ich möchte meinen über 30 jährigen Erfahrungsschatz gepaart mit branchenübergreifendem Wissen und aktuellsten Trends immer mit Fokus auf messbaren Ergebnissen für meine Teilnehmer:innen und deren Unternehmen weitergeben.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Präsenz

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Termine

#### 01.-02.07.2026

Berlin

#### Veranstaltungsort

Classik Hotel Alexander Plaza Berlin

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 01.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 02.07.2026

08:30 Uhr - 16:00 Uhr

#### 03.-04.11.2026

Düsseldorf/Hilden

#### Veranstaltungsort

Sure Hotel by Best Western Hilden

#### Tage & Uhrzeit

Dienstag, 03.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 04.11.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 24.-25.02.2027

Stuttgart/Gerlingen

#### Veranstaltungsort

Mercure Hotel Stuttgart Gerlingen

#### Tage & Uhrzeit

Mittwoch, 24.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 04.-05.10.2027

Hamburg

#### Veranstaltungsort

Lindner Hotel Am Michel

#### Tage & Uhrzeit

Montag, 04.10.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 05.10.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/5178](http://www.haufe-akademie.de/5178)

### Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/5178](http://www.haufe-akademie.de/5178)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

# Schwierige Einkaufsverhandlungen souverän führen (Live-Online)

## Verhandlungstechniken und -strategien verfeinern

In diesem Aufbautraining wird das Verhandlungsgeschick gezielt verfeinert, um auch in anspruchsvollen Einkaufsverhandlungen und unter Druck souverän zu bleiben. Verhandlungsstrategien und -techniken werden praxisnah trainiert, um wirksam auf unfaire Taktiken und Manipulationsversuche reagieren zu können. Die eigene Verhandlungskompetenz wird weiter gestärkt, um selbst in festgefahrenen Situationen Ziele erfolgreich zu erreichen.

### Inhalte

#### Erfolgsfaktoren

- Faktoren Macht, Zeit, Information und Komplexität gezielt einsetzen.
- Verhandeln nach dem Harvard-Prinzip vs. kompetitives Verhandeln.
- Sach- und Beziehungsebenen trennen.
- Auf Interessen statt Positionen fokussieren.
- Eigene Ziele und Ziele der Partner:innen im Vorfeld analysieren.
- Verhandlungsalternativen gezielt entwickeln.
- Win-win-Situationen herbeiführen.
- Besonderheiten bei globalen Verhandlungen.

Erfolgstraining! Bereits über 375 zufriedene Teilnehmer.

#### Den persönlichen Verhandlungsstil gewinnbringend einsetzen

- Analyse des eigenen Verhandlungsstils.
- Konfliktbereitschaft vs. Konsensorientierung.
- Wie wirke ich auf andere?
- Körpersprache gezielt einsetzen und interpretieren.
- Die lieferantenindividuelle Verhandlungsstrategie.

#### Souverän verhandeln in komplexen Situationen

- Drucksituationen souverän meistern: gegenseitiges Ausspielen, Verunsicherungs-/Zeitdruckmethode und andere Taktiken.
- Preisverhandlungen unter Druck.
- Verhandeln mit Monopolisten: "echte" Monopolisten identifizieren, Preisverhandlungen, Umgang mit eventuellen Machtpositionen.
- Verbale Angriffe souverän begegnen.
- Gefahren bei Verhandlungen im Team.
- Verhandeln mit anderen Kulturen.
- Fallstricke beim Feilschen.
- Planung, Entwicklung und Umsetzung der Verhandlungssituation.
- Erarbeitung eines Verhandlungsleitfadens.

#### Argumentations- und Fragetechniken systematisch ausbauen

- In schwierigen Situationen wirkungsvoll argumentieren, Einwänden begegnen.
- Argumentationskette aufbauen.
- Preissteigerungen abwehren, Preissenkungen durchsetzen.
- Mit dem Einsatz betriebswirtschaftlicher Argumente punkten.
- Fragetechniken professionalisieren: die "wahren" Interessen des Verhandlungspartners aufdecken.

### Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

## Dein Nutzen

In diesem Aufbautraining werden die Verhandlungskompetenzen gezielt weiter ausgebaut.

- Verhandlungsgeschick wird gezielt verfeinert, um in anspruchsvollen Verhandlungen souverän zu bleiben.
- Praxisnahes Training von Verhandlungsstrategien und -techniken.
- Wirksames Reagieren auf unfaire Taktiken und Manipulationen.
- Weiterentwicklung der Verhandlungskompetenz.
- Erfolgreiches Erreichen von Zielen, auch in festgefahrenen Situationen.

## Methoden

Trainer-Input, Verhandlungssimulation, Videoanalyse, Gruppen-/Trainerfeedback, Übungen, Gruppenarbeiten, Best-Practice-Beispiele, Erfahrungsaustausch. Checklisten runden das Wissen ab.

## Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen mit Erfahrung im Verhandeln, Projekt-/Gruppenleiter:innen sowie Nachwuchsführungskräfte aus dem Einkauf, die ihre Verhandlungskompetenz weiter ausbauen möchten. Mitarbeiter:innen aus anderen Bereichen wie Logistik etc., die Verhandlungen führen. Teilnehmer:innen aus dem Seminar "Verhandlungstraining für Einkäufer".

## Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



## Trainer:in



### Gerhard Jantzen

Ich bin seit über 35 Jahre Trainer aus Leidenschaft und mit viel Neugier für den Menschen.

Meine Komponenten sind  
 Kopf: Ich vermittele aktuelles, themenbezogenes Wissen, sowie die dazu gehörenden Fertigkeiten.  
 Herz: Verständnis und menschlicher Halt.  
 Hand: Ich übertrage meine eigene positive und optimistische Einstellung zu Leben und Arbeit auf meine Seminarteilnehmer. So gebe ich Handlungsorientierung von meiner Hand in die nächste.



### Ulrich Weigel

Ich bin ein sehr praxisorientierter Trainer und Coach für strategischen Einkauf und Supply Chain Management. In meinen Seminaren verbinde ich langjährige Industrieerfahrung mit klaren, umsetzbaren Methoden. Mich motiviert, wenn Einkäufer:innen spürbar wirksamer werden – sei es in Verhandlungen, im Einsatz von KI, in der Zusammenarbeit mit Fachbereichen oder beim Aufbau resilienter Lieferketten. Ich möchte meinen über 30 jährigen

Mich motiviert, wenn ich bei Teilnehmenden der Auslöser für neue Perspektiven und Ideen bin.

Erfahrungsschatz gepaart mit branchenübergreifendem Wissen und aktuellsten Trends immer mit Fokus auf messbaren Ergebnissen für meine Teilnehmer:innen und deren Unternehmen weitergeben.

## Details zur Weiterbildung

### Training | Online

2 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

#### 14.-15.12.2026

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

#### Modulzeiten

Montag, 14.12.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Dienstag, 15.12.2026  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

#### 14.-15.04.2027

Live-Online  
**Durchführung**  
zoom

#### Modulzeiten

Mittwoch, 14.04.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr  
Donnerstag, 15.04.2027  
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/33571](http://www.haufe-akademie.de/33571)

### Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.  
€ 1.773,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/5178](http://www.haufe-akademie.de/5178)  
E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto:anmelden@haufe-akademie.de)

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter [www.haufe-akademie.de/agb](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

**Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)