

Spieltheorie in der Verhandlungsführung

Ansätze bei Wettbewerbsvergaben

Das Seminar bietet praxisnahe Einblicke in die Anwendung der Spieltheorie im Einkauf und vermittelt innovative Werkzeuge zur strategischen Optimierung von Verhandlungsprozessen. Teilnehmende lernen die Grundlagen der Spieltheorie sowie der strategischen Entscheidungsfindung kennen und erfahren, wie sich diese Ansätze gezielt einsetzen lassen, um Verhandlungsergebnisse zu verbessern und Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Der Fokus liegt auf der praktischen Umsetzung theoretischer Konzepte, um die eigene Verhandlungskompetenz gezielt zu stärken und Einkaufsstrategien wirkungsvoll weiterzuentwickeln. Das Seminar richtet sich an Fach- und Führungskräfte, die ihre Verhandlungsführung im Einkauf zukunftsorientiert und professionell gestalten möchten.

Inhalte

Was ist Spieltheorie?

- Grundlagen der Spieltheorie und deren Anwendung auf strategische Entscheidungsprozesse in Verhandlungen und Wettbewerbsvergaben.

Der spieltheoretische Vergabeprozess

- Analyse & Rückfallangebote: Erkennen und Analysieren von Rückfallstrategien, um auf mögliche Szenarien im Verhandlungsprozess vorbereitet zu sein.
- Monetarisierung: Herstellung von Vergleichbarkeit zwischen den Lieferanten durch Monetarisierung von nicht-monetären Faktoren, um die gesamtunternehmerisch besten Ergebnisse zu erzielen.
 - Absolute und relative Bonus-Malus-Kriterien: Unterscheidung zwischen absoluten und relativen Bonus-Malus-Kriterien sowie deren gezielte Anwendung zur Leistungsbewertung und Anreizsetzung.
 - Fixe und variable Bonus-Malus-Kriterien: Verständnis der Unterschiede zwischen fixen und variablen Bonus-Malus-Kriterien und deren flexible Anwendung je nach Verhandlungssituation.
 - Vorgehensweise in Bonus-Malus-Workshops: Entwicklung und Implementierung von effektiven Bonus-Malus-Workshops und Involvierung aller Stakeholder.
- Die 4 Standard-Auktionsformen: Überblick über die vier klassischen Auktionsarten und deren spezifische Anwendung im Vergabeprozess.

Vergabedesign

- Entscheidungsregeln für die Standardauktionen: Verständnis der Entscheidungsregeln für jede Auktionsform und deren korrekte Anwendung zur Auswahl des besten Anbieters.
- Hybride Auktionsformen: Kombination von hybriden Auktionsformen, um spezifische Anforderungen und strategische Ziele im Vergabeprozess zu erfüllen.
- Exposure Problem: Das Exposure-Problem und dessen Einfluss auf das Bieterverhalten sowie erforderliche Strategien zu dessen Vermeidung.
- Mehrgüter-Auktionen: Differenzierung zwischen simultanen und sequenziellen Vergaben von mehreren Produkten und deren Einfluss auf das Bietverhalten der Lieferanten
- Finale Freigabe: Strukturierter Prozess der finalen Freigabe im Vergabeverfahren zur Sicherstellung der Erfüllung aller rechtlichen und strategischen Anforderungen. Bedeutung von Commitment für die langfristige Reputation des Unternehmens

Lieferantenkommunikation

- Besonderheiten in der Kommunikation des Vergabedesigns an die Lieferant:innen. Bedeutung von Vorbereitungszeit für Managementfreigaben

Vergabeevent

- Vorbereitung auf ein erfolgreiches Vergabe-Event durch Verständnis der wichtigsten Schritte und Best Practices für einen reibungslosen und transparenten Ablauf.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

- Das Verständnis von Auktionen wird gezielt vertieft und der Prozess der Wettbewerbsvergabe wird systematisiert.
- Die neuesten Methoden aus der Spieltheorie, Auktionstheorie, Markt- und Mechanism-Design werden erlernt und strategisch angewendet.
- Die Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Wettbewerbsvergaben wird optimiert, um Effizienz und Erfolg zu steigern.
- Die Fähigkeit wird erworben, das erlernte Wissen eigenständig anzuwenden und erfolgreich in das Unternehmen zu integrieren.

Teilnehmer:innenkreis

Strategische Einkäufer:innen, Verhandler:innen von Wettbewerbsvergaben, Projekteinkäufer:innen, Operative Einkäufer:innen

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



Dr. Marvin Müller

Ich bin als Verhandlungsberater tätig und wende Konzepte aus der Spieltheorie an, um Verhandlungsergebnisse zu maximieren. Durch meine Ausbildung und meine Tätigkeit in der Praxis kann ich in Trainings authentisch über theoretische Konzepte und vor allem deren praktische Umsetzbarkeit sprechen.



Karsten Pawlofsky

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine & Orte

15.-16.06.2026

Düsseldorf/Kaarst

Veranstaltungsort

Mercure Hotel Düsseldorf

Tage & Uhrzeit

Montag, 15.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Dienstag, 16.06.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

17.-18.09.2026

München

Veranstaltungsort

The Rilano Hotel München

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 17.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 18.09.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/41222

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/41222E-Mail: 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 oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

