Mit Speditionen erfolgreich verhandeln.

Transporte auslagern, Kosten senken:
So finden Sie den idealen Spediteur.

Seminar	3 Termine verfügbar	Teilnahmebescheinigung
Präsenz / Virtual Classroom	16 Unterrichtseinheiten	

Seminarnummer: 37232

Stand: 10.11.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter https://akademie.tuv.com/s/37232

In Unternehmen werden Transporte oft an externe Dienstleister abgegeben. Der Einkauf muss zuverlässige Partner finden und an sich binden. Dabei müssen rechtliche Vorgaben beachtet und eine langfristige, kosteneffektive Zusammenarbeit vereinbart werden. Dieses Seminar vermittelt, wie Sie die Perspektive von Transportdienstleistern verstehen und in Verhandlungen optimale Ergebnisse erzielen.

Nutzen

- Sie lernen, wie Transportdienstleister "ticken" und wie Sie in Verhandlungen mit Speditionen optimale Ergebnisse erzielen.
- Sie sind in der Lage, Ihre Verhandlungen effizient und strukturiert vorzubereiten und wissen Verhandlungswerkzeuge flexibel und wirksam zielführend anzuwenden.
- Anhand einer Vielzahl von praktischen Beispielen wissen Sie, wie Sie durch professionellen Beziehungsaufbau Ihre Verhandlungspartner erfolgreich überzeugen.

Zielgruppe

- Fach- und Führungskräfte aus allen Bereichen des Einkaufs, der Logistik, der Materialwirtschaft und dem Controlling, die für den Frachteinkauf zuständig sind.

Inhalte des Seminars

- Was macht das Verhandeln mit Speditionen so besonders?
  - Wie ticken Speditionen?
  - Besonderheiten der zu erbringenden Dienstleistungen
  - Wie ist die aktuelle Marktsituation und die eigene Verhandlungsposition?

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

- Welche Kundenanforderungen bestehen?
- Mit welchen Problemstellungen ist zu rechnen?
- Anlässe für Verhandlungen
- Was ist profitabel für das Unternehmen?

- Rechtliche Grundlagen des Speditionseinsatzes
  - Frachtgeschäfte, Speditionsrecht und Lagerrecht nach HGB
  - Internationale Rechtsgrundlagen (Land, Luft, See
  - Grundlagen der Kontraktlogistik
  - Grundlagen von Outsourcingverträgen
  - Haftung und Transportversicherung
- Von Serviceaufschlägen bis Frachtpreisfindung - Wie kalkulieren Speditionen?
  - Kalkulationsbeispiele der Speditionen
  - LKW-Transporte, Luftfracht, Seefracht
  - Intermodale Transporte
- Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen mit Speditionen
  - Psychologische Schlüsselfaktoren für erfolgreiche Verhandlungen
  - "Crashkurs" Kommunikation für Einkaufsprofis
  - Der Verkauf als Verhandlungspartner
  - Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern
- Strategische und partnerschaftliche Verhandlungen als Wettbewerbsvorteil
  - Vorbereitung effizienter Verhandlungen
  - Professioneller Beziehungsaufbau in Verhandlungen
  - Strukturierte Verhandlung zur Zielerreichung
  - Erfolgreiche Verhandlungsstrategien
  - Wirksame Verhandlungstechniken
  - Verhandlungswerkzeuge flexibel einsetzen

Wichtige Hinweise

Die Mehrheit von Unternehmen hat ihre Transporte an externe Dienstleister outgesourced. Es ist Aufgabe des Einkaufs, die verlässlichsten Dienstleister zu finden und zu binden. Dabei sind die rechtlichen Grundlagen des Speditionsrechts zwingend zu beachten und eine langfristige Zusammenarbeit auf einer für beide Seiten zufriedenstellenden Kostenbasis zu erreichen.

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter https://akademie.tuv.com/s/37232 und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

- Schneller Buchungsvorgang
- Persönliches Kundenkonto
- Gleichzeitige Buchung für mehrere Teilnehmer:innen

Alternativ können Sie das Bestellformular verwenden, um via Fax oder E-Mail zu bestellen.

® TÜV, TUEV und TUV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.