Exzellentes Verhandlungsmanagement im Einkauf: Planung, Steuerung und Analyse.

Ihr Schlüssel zu erfolgreichen Verhandlungen und Kostenmanagement.

Seminar	4 Termine verfügbar	Teilnahmebescheinigung
Präsenz / Virtual Classroom	16 Unterrichtseinheiten	Online durchführbar

Seminarnummer: 35712

Stand: 01.11.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter https://akademie.tuv.com/s/35712

Exzellentes Verhandlungsmanagement ist im Einkauf von hoher Bedeutung. Es stärkt maßgeblich die Wertbeiträge und erfolgreiche Beziehungen zu Lieferanten und Stakeholdern. Der Erfolg hängt dabei entscheidend von gezielter Analyse, Vorbereitung und Planung ab. Unsere Lösungen liefern Ihnen sowohl die Fähigkeiten als auch starke Instrumente, diese Ziele zu erreichen.

Nutzen

- **Für Ihren systematischen Verhandlungserfolg:** Sie profitieren von einer starken Methodik, die auf bewährten und innovativen Elementen aus 24 Jahren Einkaufserfahrung basiert.
- **Lieferanten wirklich verstehen und Verhandlungen gezielt planen**: Sie können Verhandlungen individuell und relevant gestalten – abseits von Schema F – und ein maßgeschneidertes Verhandlungsmanagement umsetzen.
- **Verhandlungshebel und Taktiken systematisch einsetzen:** Sie setzen gezielt starke Hebel und Taktiken ein und nutzen spezielle Playbooks, um Ihre Erfolgschancen deutlich zu steigern.
- **Lieferantenanalyse auf einer neuen Ebene:** Sie wenden Themenfelder, Quellen und leistungsstarke Tools an, um relevante Erkenntnisse zu gewinnen und in der Praxis erfolgreich einzusetzen.

Zielgruppe

Einkaufsleitung, Category Manager und Mitarbeiter aus strategischem & taktischem indirekten Einkauf, die eine starke Methodik, Erfolgslösungen und frische Impulse für exzellentes Verhandlungs-Mgmt. kennenlernen und erfolgreich anwenden wollen.

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

Inhalte des Seminars

- In klaren Schritten zu exzellentem Verhandlungsmanagement: systematisch, individuell passend und hervorragend praktisch anwendbar
- Themenfelder & Quellen: Wie ich die Lieferantenanalyse wirklich systematisch und damit maximal erfolgsversprechend gestalten kann
- Hebel-Management: Starke Verhandlungshebel und passende Taktiken zielgerichtet zu jeder Verhandlung zusammenstellen und für den Erfolg nutzen
- Playbook: Wirkungsstarke Leitfäden erstellen und konsequent anwenden
- Tricks & Nebelkerzen des Vertriebs: Was der Vertrieb gerne versucht und wie ich dem als Einkauf erfolgreich begegnen kann

Wichtige Hinweise

Die Teilnehmenden erhalten ausführliche Unterlagen in digitaler Form sowie praktische Checklisten für die Umsetzung im Alltag.

Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter https://akademie.tuv.com/s/35712 und profitieren Sie von diesen Vorteilen:

- 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.