

# Lieferantengespräche im Einkauf online souverän führen.

## Lieferantenverhandlungen über Performance- und Feedbackgespräche im virtuellen Raum professionell meistern.

---

|                   |                         |                        |
|-------------------|-------------------------|------------------------|
| Seminar           | 5 Termine verfügbar     | Teilnahmebescheinigung |
| Virtual Classroom | 16 Unterrichtseinheiten | Online durchführbar    |

---

Seminarnummer: 35714

Stand: 04.09.2026. Alle aktuellen Informationen finden Sie unter <https://akademie.tuv.com/s/35714>

Lieferantengespräche werden heute häufig virtuell in unterschiedlichen Online-Formaten durchgeführt und beeinflussen dabei unmittelbar Qualität, Kosten und Zusammenarbeit. In diesem Seminar lernen Sie als Verantwortliche im Einkauf und Beschaffungsmanagement oder Qualitätsmanagement, Performance- und Feedbackgespräche mit Lieferanten professionell vorzubereiten und in Online-Meetings lösungsorientiert zu führen. Sie schärfen Ihre Wirkung bei Lieferantenverhandlungen online und nutzen digitale Kommunikationsformate gezielt, um Leistungsfähigkeit und Kooperation Ihrer Lieferanten zu verbessern.

## Nutzen

- Sie nutzen Lieferanten- und Performancegespräche gezielt, um Qualität, Termine und Kosten im Beschaffungsmanagement zu verbessern.
- Sie bereiten Performance- und Feedbackgespräche mit Lieferanten klar strukturiert vor und erzielen verbindliche Ergebnisse.
- Sie führen Lieferantenverhandlungen online (u.a. Videokonferenzen) technisch und kommunikativ souverän und erhöhen Ihre Wirkung im virtuellen Raum.
- Sie sprechen kritische Themen lösungsorientiert an, geben professionelles Feedback und bleiben auch bei schwierigen Lieferantenreaktionen sicher.

# Zielgruppe

Dieses Einkaufs-Seminar richtet sich an operative Einkäuferinnen und Einkäufer, Mitarbeitende im Beschaffungsmanagement bzw. Lieferanten- und Qualitätsmanagement sowie Mitarbeitende in Logistik und Lager, die in Ihrer Funktion regelmäßig Performance- oder Feedbackgespräche mit Lieferanten in Online-Formaten eigenverantwortlich führen.

# Abschluss

## Teilnahmebescheinigung

Teilnahmebescheinigung der TÜV Rheinland Akademie.

# Inhalte des Seminars

**Welche Aufgaben hat ein Einkäufer im Lieferantenfeedback? Dies und vieles mehr erfahren Sie in diesem Seminar.**

Konkrete Inhalte:

## Einkäufer im Lieferantenfeedback

- Ziel und Funktion von Lieferantengesprächen im Einkauf
- Inhaltliche Unterschiede von Preis-, Reklamations- und Performancegesprächen
- Zusammenhang von Lieferantenbeziehung und Verhandlungsmacht
- Typische Herausforderungen bei Lieferantengesprächen

## Professionelle Vorbereitung von Performancegesprächen mit Lieferanten

- Definition von Gesprächszielen und des angestrebten Gesprächsergebnisses
- Professionelle Strukturierung von Leistungsdaten
- Einordnung des Gesprächs in die jeweilige Lieferantenstrategie
- Typische Performance-Abweichungen und erwartbare Reaktionen des Lieferanten
- Die Agenda: Profi-Werkzeug zur Gesprächsplanung
- Innere Einstellung und Haltung des Einkäufers in Bezug auf das Lieferantengespräch

© TÜV, TÜEV und TÜV sind eingetragene Marken. Eine Nutzung und Verwendung bedarf der vorherigen Zustimmung.

## **Besonderheiten der Gesprächsführung in Online-Meetings**

- Wesentliche Unterschiede zwischen Präsenzgeseprächen und Online-Meetings (z.B. Video-Calls)
- Maßnahmen im Umgang mit reduzierter Wahrnehmung und geringerer Beziehungsebene
- Technische Organisation: Kamera, Mikrofon, Belichtung, Hintergrund und Kleidung
- Professionelle Moderation von Online-Meetings mit Lieferanten

## **Vertrauensvolle Gesprächsbasis in Lieferantengesprächen online aufbauen**

- Die innere Einstellung: Mit gutem Gefühl in das Gespräch gehen
- Der erste Eindruck: Gesprächsbasis gestalten und Sympathie erzeugen
- Sicheres und professionelles Auftreten in Gesprächen
- Professioneller „Small Talk“ – die große Kunst des kleinen Gesprächs
- Aktives Zuhören: Mehr erfahren statt preisgeben

## **Struktur eines professionellen Lieferantengesprächs**

- Einstieg und Zielsetzung von Lieferantengesprächen
- Professionelle Leistungsdarstellung bei Performancegesprächen
- Feedback, Wirkung und Lieferantenperspektive verstehen
- Abschlusssichere Vereinbarungen treffen und Maßnahmen beschließen

## **Kommunikationstechnik in der Lieferantenkommunikation**

- Transaktionsanalyse: Verständnis oder Missverständnis
- Klare und professionelle Feedbacksprache
- Einsatz von Fragetechniken in Performancegesprächen
- Umgang mit schwierigen Lieferantenreaktionen
- Techniken im Feedbackgespräch: Spiegeln, Klären und Fokussieren
- Ein- und Vorwände: auf die richtige Behandlung kommt es an

## **Körpersprache und Wirkung in Online-Meetings**

- Sichtbare Körpersprache und ihr Einsatz in Online-Meetings (u.a. Video-Calls)
- Professionelle Wirkung des Einkäufers vor der Kamera
- Typische Fehler bei Performancegesprächen in Online-Meetings
- Nonverbale Steuerung des Gesprächs

# Wichtige Hinweise

- Dieses Online-Training ist als praxisnahe Vertiefung für Personen konzipiert, die bereits Erfahrungen mit Lieferantengesprächen im Einkauf bzw. im Lieferanten- und Qualitätsmanagement gesammelt haben.
- Für einen optimalen Lernerfolg empfehlen wir – insbesondere Teilnehmenden mit wenig Erfahrung in strukturierten Lieferanten- und Performancegesprächen – vorab den Besuch unseres Grundlagenseminars „Grundlagen des operativen Einkaufs“ (Seminar 35713) oder eines inhaltlich vergleichbaren Basisseminars im Bereich Einkauf.

## Terminübersicht und Buchung

Buchen Sie Ihren Wunschtermin jetzt direkt online unter <https://akademie.tuv.com/s/35714> 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.