Lieferantengespräche im Einkauf online souverän führen.

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

Seminar	4 Termine verfügbar	Teilnahmebescheinigung
Virtual Classroom	16 Unterrichtseinheiten	Online durchführbar

Seminarnummer: 35714

Stand: 01.11.2026. 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.

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

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

Besonderheiten der Gesprächsführung in Online-Meetings

- Wesentliche Unterschiede zwischen Präsenzgesprächen 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

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

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 Basiseminars 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.

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