

Verhandlungstraining für Einkäufer



Weshalb diese Einkäuferschulung?

Die Grundlagen dafür habe ich in Veranstaltungen für Beschaffungsabteilungen der Waferindustrie in Deutschland, Singapur, Japan und den USA gelegt. Die wirksamsten Methoden, die besten Tricks aus dieser Serie – und viele neue Erkenntnisse – fließen hier ein.

Was wird geboten?

Die Teilnehmer dürfen sich auf ein interaktives Seminar freuen, in dem sie gefördert und gefordert werden und vom Praktiker mittels vieler Beispiele und Musterfälle lernen, wie heute im modernen Einkauf hochprofessionelle Verhandlungs- und Beschaffungsarbeit geleistet wird.

Neben Handouts und dem "Verhandlungswissen kompakt" wird das ausführlichere Handbuch "Verhandlungswissen für Einkäufer" angeboten. Das Seminar eignet sich als geschlossene Unternehmensveranstaltung mit optimal 3-8 Teilnehmern.

Worin liegen die Unterschiede zur Vertriebschulung?

Etwa 80 Prozent der Lerninhalte, die den Einkäufer betreffen, sind auch für den Verkäufer relevant – und umgekehrt. Dennoch bestehen gravierende Unterschiede in den einzelnen Blickwinkeln. Dies ergibt sich aus den jeweiligen Hauptaufgaben: Der Vertrieb muss dafür sorgen, dass seine Produkte (zu für ihn günstigen Konditionen) verkauft werden, wozu er wissen muss, was der Kunde benötigt. Der Einkäufer hingegen hat (ebenfalls wettbewerbsorientiert) die reibungslose Beschaffung sicherzustellen – auf der rechtlichen Basis eines einkäuferfreundlichen BGB.

Worum geht es?

Dieses zweitägige Seminar wurde speziell für Einkäufer entwickelt, die mehr aus ihren Möglichkeiten in Verhandlungen machen wollen. Ähnlich wie im Vertriebsbereich benötigt das oft nur wenig Aufwand.

Wer sollte teilnehmen?

Operative, taktische und/oder strategische Einkäufer aus der Industrie. Ebenso weitere Teilnehmer an Einkaufsverhandlungen, etwa Techniker oder Prozessentwickler. Eine gleichzeitige Teilnahme von Verkäufern kann reizvoll sein; mit bis zu 10 Teilnehmern lassen sich Rollenspiele unter Beteiligung aller durchführen. Rahmenbedingungen wie beim Vertriebsstraining.

Welche Themen werden behandelt?

Die gesetzten Schwerpunkte richten sich primär nach den Anforderungen der Teilnehmer; einige Beispiele:

- Die TOOLBOX des Einkäufers – Tipps und Tricks
- Bedeutung der Verhandlungsvorbereitung
- Arten von Verhandlungen: Harvard und viel mehr
- Nutzung von Sprache und Körpersprache
- Equipmentverhandlungen effizienter durchführen
- Vertragsrecht für Einkäufer
- Verhandeln in anderen Kulturkreisen
- verborgene Motive erkennen und auflösen



Guido Wenski Consulting · Postfach 1150 · 84479 Burghausen

Guido Wenski Consulting

VERHANDLUNGSTRAINING UND SELBSTMANAGEMENT

KONTAKT: Tel. 08677 – 917 321
info@wenski-consulting.com
www.wenski-consulting.com

Dr. Guido Wenski wurde 1960 in Köln geboren. Er ist Diplom-Chemiker mit juristischer Zusatzqualifikation und Autor zahlreicher Patente zur Herstellung von Halbleiterwafern. Er war viele Jahre in Führungspositionen im Konzernverbund der Wacker-Chemie AG im In- und Ausland tätig, unter anderem 12 Jahre als Großanlageneinkäufer und Leiter Strategischer Einkauf der Siltronic AG.

Heute ist Dr. Wenski selbstständiger Verhandlungstrainer. Dabei vermittelt er seine Erfahrungen als Einkäufer, aber auch die Bedeutung nachhaltigen Wirtschaftens. Er verfügt über Fach- und Branchenkenntnisse in Halbleiter- und Chemischer Industrie, Metrologie, Optik und Maschinenbau. Die genauen Seminarinhalte werden auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt. Zu allen Seminaren erhalten die Teilnehmer umfangreiche, exklusive Unterlagen.

Trainings-sprachen sind Deutsch und Englisch. Der Schwerpunkt der Schulungen liegt in Deutschland, doch Dr. Wenski konnte in seinen Seminaren bisher Teilnehmer aus mehr als 20 weiteren Nationen begrüßen, darunter neben Europäern Trainees aus China, Japan, Korea, Singapur, Malaysia, Indien und den USA. Seine interkulturelle Kompetenz und Erfahrung gibt er gerne weiter.

Die Fotos für diesen Flyer stammen von einem Aufenthalt des Trainers in Japan. Zu sehen sind der Futarasan-Schrein in Nikkō sowie die Skyline von Tsukiji (Tōkyō).

Inhaber: Dr. Guido Wenski, selbstständiger Berater und Trainer
Postfach 1150, 84479 Burghausen, Deutschland; Telefon: +49 (0) 8677 – 917 321
info@wenski-consulting.com www.wenski-consulting.com



Hinweis: Im Sinne eines flüssigen Schreibstils wurde darauf verzichtet, bei allen Personen betreffenden Angaben jeweils die männliche und weibliche Form anzusprechen, obwohl immer beide Geschlechter gemeint sind.

Haftungsausschluss: Es werden keine Garantien jedweder Art, explizit oder implizit, für die Nutzung der Inhalte dieser Schrift übernommen. Die Haftung für jede Art von Schäden ist hiermit ausgeschlossen, einschließlich direkter, indirekter, angenommener und Folgeschäden, die durch die Benutzung der Inhalte entstehen, außer sie beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unsererseits.

**Ihr Experte und
Seminarleiter:**



Dr. Guido Wenski
Verhandlungstrainer

Über den Trainer