

2220 Einkäufer-Training I

Kompetenz im Einkauf

In diesem Seminar lernen Sie die psychologischen Grundlagen und Motive der Kommunikation kennen. So perfektionieren Sie Ihre optimale Verhaltensweise in der Gesprächsführung und trainieren die Anwendung in der Einkaufsverhandlung.

Die Zielgruppe:

Abteilungsleiter:innen und Sachbearbeiter:innen im Bereich Einkauf

Die Lernziele:

- Sie lernen die Grundlagen der Verhandlungspsychologie kennen.
- Sie erkennen die eigenen Persönlichkeitsstrukturen.
- Sie üben die Gesprächsführung in einer Einkaufsverhandlung.

Die Inhalte:

- Kommunikationsebenen
- Selbstbild – wie wirke ich?
- Grundlagen der Informationsverarbeitung
- Werkzeuge und Techniken der Kommunikation
- Üben von typischen Verhandlungssituationen im Einkauf

Die Hinweise:

- Besuchen Sie die [kostenlose Informationsveranstaltung Einkauf](#) (Kursnummer 2200)!
- Weitere Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten im Bereich Einkauf finden Sie [hier](#).