



# AKADEMIE

QUALIFIZIERUNG ZUM:

**Yellow Belt Negotiator (Level 1)**

**Green Belt Negotiator (Level 2)**

**Black Belt Negotiator (Level 3)**



# AKADEMIE

Qualifizierung zum:

**Yellow Belt Negotiator (Level 1)**

**Green Belt Negotiator (Level 2)**

**Black Belt Negotiator (Level 3)**

## KONZEPTNUTZEN

Für die Qualifizierungsteilnehmer

Bedarfsgerechtes Qualifizierungskonzept in drei Stufen: **Yellow Belt, Green Belt und Black Belt Negotiator**

- Maßgeschneiderte Vermittlung von einkaufsspezifischem Know-how, das sich über drei aufeinander aufbauende Module zur Verhandlungsführung erstreckt. Diese können individuell für den eigenen Qualifizierungsprozess passend geplant werden.
- Die Behandlung echter Fälle der Teilnehmer lassen die Seminarzeit vielfach zu „Praxiszeit“ werden
- Die gelernten Inhalte können sofort in die tägliche Praxis umgesetzt werden (hoher Lerntransfer)
- Darüber hinaus wird die Einkaufskompetenz über Verhandlungskompetenzen hinaus deutlich erweitert
- Persönliche Betreuung durch kompetente Fachtrainer von „Die Verhandlungstechniker“ mit langjähriger Verhandlungs- und Einkaufserfahrung
- Die Teilnehmer bilden über die Seminarmodule hinaus ein berufsbegleitendes Netzwerk zum schnellen Transfer von Wissen und Erfahrung

## GENERELLE KOMPETENZERFORDERNISSE FÜR EINKÄUFER



## QUALIFIZIERUNGSMODULE , -ZIELE UND -ABSCHLÜSSE

<b>M1</b>	<b>2 Tage</b>	Grundlagen der Verhandlungsführung	Verhandlungen strategisch und taktisch vorbereiten Verhandlungsverläufe zielgerichtet steuern Sicherheit in Verhandlungen gewinnen
<b>M2</b>	<b>1 Tag</b>	Persönlichkeiten im Verhandlungsprozess	Eigene Stärken/ Gefahren für Verhandlungen kennen Stärken/Schwächen des Verhandlungspartners beachten Verhandlungsverläufe antizipieren
<b>M3</b>	<b>1 Tag</b>	Betriebswirtschaft in Verhandlungen	Rechtssicherheit in Verhandlungen gewinnen Vertragsgestaltung zur Abwehr der Preiserhöhung nutzen Preiserhöhungsforderungen sachgerecht begegnen

Yellow belt  
Negotiator

<b>M4</b>	<b>2 Tage</b>	Interkulturelle Aspekte der Verhandlungsführung	Sensibilisierung für interkulturelle Verhandlungen Unterschiedliche Werte und Arbeitsweisen kennen Besonderheiten interkultureller Kommunikation
<b>M5</b>	<b>1 Tag</b>	Einsatz von Körpersprache in Verhandlungen	Eigene Körpersprache reflektieren Bewusst Körpersprache in Verhandlungen einsetzen Körpersprache des Verhandlungspartners lesen

Green belt  
Negotiator

<b>M6</b>	<b>2 Tage</b>	Verhandeln in schwierigen Situationen	Kennen und verstehen was Verhandlungen erschwert Entwickeln von Lösungen für schwierige Verhandlungen Trainieren und verfeinern der Lösungen
<b>M7</b>	<b>1 Tag</b>	Verhandlungsambulanz - Hilfe zur Selbsthilfe	Lösungen für festgefahrene Verhandlungen entwickeln Erfahrungslernen von anderen Selbsthilfekompetenz stärken

Black belt  
Negotiator

## RAHMENBEDINGUNGEN



## RAHMENBEDINGUNGEN

- Die Module folgen im Abstand von 3 - 4 Monaten aufeinander.
- Nach Modul 3, 5, 7 erhalten die Teilnehmer das entsprechende „Belt-Zertifikat“.
- Je nach Berufserfahrung und individuellen Vorkenntnissen ist der „Quereinstieg“ für das entsprechende Belt-Zertifikat möglich - dies klären wir mit Ihnen im Einzelgespräch.
- Die Teilnehmer erhalten zu jedem Modul ein Teilnehmerhandout.
- Seminarsprache: deutsch in Modul 1 – 5, englisch in Modul 6 – 7.
- Die Qualifizierungsdurchführung kann sowohl „offen“ als auch „firmenintern“ erfolgen.



## DIE VERHANDLUNGSTECHNIKER® ...

- sind Ihre Partner für Seminare, Trainings, Prozessbegleitung und Coaching für unterschiedlichste Verhandlungssituationen
- passen Schulungen individuell an Ihre Zielgruppen, deren Erfahrungsstände und Aufgabenstellungen an
- bieten Ihnen den Background anerkannter Zusatzausbildungen und fundierter Berufserfahrung in Handel, Dienstleistung und Industrie
- sind durch ihre branchenübergreifende Tätigkeit auf die Anforderungen eingestellt, die an das Verhandlungsgeschick der verschiedensten Institutionen gestellt werden
- vertreten nachhaltige Konzepte und Taktiken, die partnerschaftliche Verhandlungen fördern – denn nur so gelingen langfristige Kooperationserfolge
- lassen Sie und Ihre Mitarbeiter in Verhandlungen nicht allein.

### **Ihre Ansprechpartner und Leadtrainer:**

**BENEDIKT ELLES Tel.: 02103-398910 und JOSEF KOBEL Tel.: 02103 - 398910**

**oder via E-Mail unter: [info@dieverhandlungstechniker.de](mailto:info@dieverhandlungstechniker.de)**