



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

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

Yellow belt
Negotiator

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

Green belt
Negotiator

M6	2 Tage	Verhandeln in schwierigen Situationen	Kennen und verstehen was Verhandlungen erschwert Entwickeln von Lösungen für schwierige Verhandlungen Trainieren und verfeinern der Lösungen
M7	1 Tag	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