

Verhandlungen mit Herz und Verstand

Kommunikation und Verhandlung
für erfolgreiche Einkäufer



Speziell für Lebensmittelhersteller

Zweitägiger Praxis-Workshop

Besser verhandeln für bessere Deals

Gerade in Ihrem dynamischen und wettbewerbsintensiven Geschäftsumfeld sind starke Verhandlungsfähigkeiten für Ihren Einkauf unverzichtbar. Angesichts globaler Lieferketten, steigender Rohstoffpreise und zunehmender Abhängigkeiten ist es wichtiger denn je, die Kunst der Verhandlung zu beherrschen.

In meinen Verhandlungsseminaren schärfen wir gemeinsam Ihre Kommunikations- und Verhandlungstechniken. Darüber hinaus gebe ich Ihnen garantiert erfolgreiche Werkzeuge und Strategien an die Hand, um in Ihrem anspruchsvollen Umfeld sicher und erfolgreich zu agieren.

Mit viel Freude werden Sie lernen, besser zu kommunizieren, effektiv zu verhandeln, Kosten zu senken und langfristige, stabile Geschäftsbeziehungen aufzubauen.

Zielgruppe

Dieser Workshop richtet sich an Einkäufer, Einkaufsleiter sowie all jene, die Verantwortung für die Versorgung mit Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen von Industrieunternehmen tragen.

Achtung: Diese Veranstaltung ist speziell auf die Rahmen- und Marktbedingungen von Lebensmittelherstellern abgestimmt.

Stimmen:

Robert Blümel hat bei uns im Hause AVO einem Team aus Einkauf und Vertrieb praxisorientiertes Wissen und wirksame Strategien vermittelt.

Besonders positiv war die professionelle und lockere Vorgehensweise bei der Vermittlung der Seminarinhalte.

Für uns waren die zwei Seminartage eine Bereicherung, welche ab Tag 1 in der Praxis umsetzbar waren.

Alexander Piroshka
AVO-Werke August Beise

100% Praxisbezug

Sämtliche Methoden, Tools und Beispiele sind erprobt und in der Praxis umgesetzt.



RBL StrategieSchmiede

Weitere Informationen unter
www.rbl-strategie.de

Verhandlungen mit Herz und Verstand

Verhandlungsrhetorik

- Wertschätzung und Respekt erzeugen.
- Kommunikation und Gesprächsführung.
- Überzeugungskraft und Argumentationstechniken.
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern.
- Umgang mit Killerphrasen.

Körpersprache

- Nonverbale Kommunikation verstehen.
- Körpersprache im Berufsumfeld.
- Selbstbewusstsein und Selbstpräsentation.
- Wie unser angeborener Lügendetektor funktioniert.

Das Harvard-Konzept und seine Grenzen

- Der Königsweg: das Win-Win-Resultat.
- Prinzipien der Verhandlung nach Roger Fisher und William Ury.
- Verhandlungsstrategien und Taktiken.
- Was, wenn unser Gegenüber nicht am Win-Win interessiert ist?

Strategisch verhandeln

- Psychologische Aspekte der Verhandlungsführung.
- 25 wirkungsvolle Tools zur Verlängerung des Verhandlungshebels.
- Manipulationstechniken erkennen und kontern.
- Wirkung von Eskalation und Drohung und der Umgang damit.

Verhandlungen per Mail, Telefon und Video

- Virtuelle Kommunikationsgrundlagen.
- Vorbereitung von virtuellen Verhandlungen.
- Tipps und Tricks für die virtuelle Verhandlung.
- Virtuelle Körpersprache und Stimme
- Konfliktlösung und Schwierigkeiten bewältigen

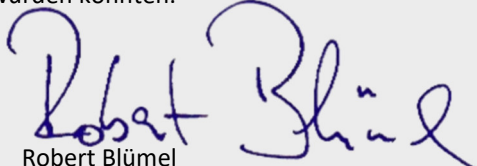
Meine Vita:

- Über 30 Jahre Erfahrung in der Führung und dem Management von Einkaufsorganisationen der Lebensmittelindustrie:
- **Bernard Matthews Deutschland:** Leitung Einkauf & Materialwirtschaft
- **H. & E. Reinert:** Leitung Einkauf, Materialwirtschaft & Logistik
- **Bell Deutschland:** Leitung Einkauf, SCM
- **Bell International:** Leitung Kompetenzzentrum Beschaffung
- **H. Kemper:** Leitung Beschaffung & Logistik
- **Tönnies-Gruppe:** Leitung Beschaffung RHB & Technik

Über die RBL StrategieSchmiede:

Die RBL StrategieSchmiede habe ich im Jahr 2019 gegründet. Nicht aus der Not, sondern dem Ziel der unabhängigen, kooperativen Unterstützung und dem Training von Einkaufsorganisationen. Zu meinen Kunden zählen heute namenhafte Lebensmittelproduzenten aus ganz Deutschland und der Schweiz.

Gemeinsam mit den jeweils Einkaufsverantwortlichen durfte ich in den vergangenen Jahren viele Coachings und Projekte durchführen, mit denen ohne Ausnahme signifikante Verbesserungen erzielt wurden konnten.



Robert Blümel

Verhandlungen mit Herz und Verstand

Der Rahmen für Ihre erfolgreiche Veranstaltung

Inhalte: Zweitägiger Workshop. Je Tag jeweils 4 Blöcke á ca. 90 Minuten.

Zeiten: Stimme ich Ihren Wünschen entsprechend ab. Empfehlenswert ist ein Zeitfenster von 9.00 Uhr - 17.00 Uhr.

Raum und Bestuhlung: Eine U-förmige Sitzordnung, um die Interaktion zwischen den Teilnehmern zu fördern.

Equipment: Flipchart, Beamer (oder Bildschirm), WLAN, Steckdosen, Sprecherpult oder Tisch.

Getränke und Snacks: Bereitstellung von Wasser, Kaffee, Tee und leichten Snacks.

Ihre Vorteile:

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none">+ Ihre persönliche Toolbox für<ul style="list-style-type: none">+ Erfolgreiche Verhandlungen+ Aufbau belastungsfähiger Partnerschaften+ Steigerung der Problemlösefähigkeiten+ Persönliche Anpassungen<ul style="list-style-type: none">+ Sämtliche Inhalte werden mit Ihnen abgestimmt und für Ihre Bedürfnisse angepasst. | <ul style="list-style-type: none">+ Zusätzlich<ul style="list-style-type: none">+ Umfangreiches Handout mit sämtlichen Inhalten für jeden Teilnehmer+ Spaß und Teambuilding+ Persönliches Fortbildungszertifikat |
|--|---|

Teilnahmegebühr


Die Teilnahmegebühr richtet sich nach der Anzahl der Teilnehmer, gern erstelle ich Ihnen ein persönliches Angebot.

Preisbeispiel: Ab 11 Teilnehmern bereits für 690 Euro pro Person
Keine versteckten Kosten, alles inklusive.



Sie haben Fragen oder Wünsche?

Sprechen Sie mich bitte an, ich berate Sie gern!

 +49 (54 02) 94 19 08 0

 robert.bluemel@rbl-strategie.de

