

DIE BIG FIVE IM EINKAUF

1 TAGESSEMINAR FÜR 3 BIS 5 PERSONEN AB € 380 NETTO / PERSON

AUSRICHTUNG

Dieses Seminar konzentriert sich auf die **Entwicklung entscheidender Fähigkeiten im Einkauf und in der Kommunikation mit Lieferanten**, um den Unternehmenserfolg maßgeblich zu unterstützen.

LERNZIELE

Während dieses Seminars werden Sie folgende Fähigkeiten und Kenntnisse erwerben:

- ⇒ **Empathie:** Erhöhen Sie Ihre Einschätzungsfähigkeit gegenüber Verhandlungspartnern.
- ⇒ **Resilienz:** Entwickeln Sie mentale Widerstandsfähigkeit für herausfordernde Gespräche und Situationen.
- ⇒ **Flexibilität:** Führen Sie erfolgreich durch Einkaufsverhandlungen durch flexible Fragetechniken.
- ⇒ **Teamarbeit:** Lernen Sie, wie Sie effektiv auf die Bedürfnisse von KollegInnen und Abteilungen eingehen.
- ⇒ **Vielseitigkeit:** Erweitern Sie Ihre Sichtweise in neuen Situationen und Herausforderungen.

THEMENSCHWERPUNKTE

Unser Seminar behandelt folgende zentrale Themen:

- ⇒ **Verhandlungsfähigkeit:** Rasche Einschätzungsfähigkeit zur Erhöhung des Verhandlungsspielraums.
- ⇒ **Aktive Übungen:** Selbstreflexion und Persönlichkeitsentwicklung im Gespräch.
- ⇒ **Die 7 Säulen der Resilienz:** Stärkung der psychischen Widerstandsfähigkeit.
- ⇒ **Die 5 Axiome der Kommunikation:** Grundlagen für effektive Kommunikation.
- ⇒ **Wer fragt, führt:** Die Macht des Fragens im Einkauf.
- ⇒ **Konfliktlösung:** Gewaltfreie Kommunikation (GFK) und erfolgreiche Konfliktbewältigung.
- ⇒ **Vielseitigkeit:** Strategien zum Umgang in unerwarteten Situationen und bei neuen Herausforderungen.
- ⇒ **Praktische Tipps:** Möglichkeiten zur Verbesserung Ihrer Position im Einkauf.

ZIELGRUPPE

Unser Seminar richtet sich an:

- ⇒ **Einkäufer*Innen**, die ihr Verhandlungsgeschick und Ihre Lieferantenbeziehungen verbessern möchten.
- ⇒ **Führungskräfte**, die direkte Verhandlungen führen und ihr Geschick verbessern wollen.
- ⇒ **Alle Mitarbeiter*Innen**, die dispositive Entscheidungen treffen oder in Lieferantenbeziehungen stehen.

SEMINARLEITUNG

Ing. Mag. Hendrik Dekkers

Geboren 1969 in Wien, Studium der Philosophie, Wirtschafts- und Betriebsinformatik, Diplomierter Trainer in der Erwachsenenbildung. Langjährige praktische Erfahrung durch leitende Positionen in österreichischen Großunternehmen und unternehmerische Tätigkeiten. Abhaltung von Seminaren zum Thema Kommunikation, Resilienz, Verkauf, Motivation im Team und Führungskompetenz. Er zeichnet sich durch ein hohes Maß an Empathie und Lösungskompetenz aus. Seine Leidenschaft sind laufendes Lernen und Weiterentwicklung für sich selbst sowie für andere.

