

Corso - Kurs

4/2274 - Den Einkauf verstehen: Insiderwissen für erfolgreiche Verkäufer

Strategien, Taktiken und Verhandlungs-Know-how

Ente organizzatore - Organisator

CTM – Zentrum für Technologie und Management GmbH, Schlachthofstraße 57, 39100 Bozen
nur für Mitgliedsfirmen des Unternehmerverbandes Südtirol

Tutorin: Martina Gufler (m.gufler@unternehmerverband.bz.it)

Destinatari - Zielgruppe

- VertriebsleiterInnen
- Verkäufer
- Außendienstmitarbeitende
- Key-Account-Manager
- Produktmanager
- Mitarbeitende im Vertriebsinnendienst

Prerequisiti - Voraussetzungen

-

Obiettivi - Ziele

Wie denken Einkäufer wirklich? Welche Strategien und Taktiken nutzen sie, um Preise zu drücken, Angebote gegeneinander auszuspielen und Verhandlungen zu ihren Gunsten zu lenken? Nur wer die Gegenseite wirklich versteht, kann sie erfolgreich überzeugen. Mit diesem Perspektivwechsel steigern Sie Ihre Verkaufszahlen nachhaltig und verhandeln künftig selbstbewusst auf Augenhöhe.

In diesem Seminar erhalten Sie Antworten aus erster Hand - direkt von einem Einkaufsleiter mit über 35 Jahren Erfahrung. Sie erfahren praxisnah und schonungslos, wie Einkaufsabteilungen arbeiten, welchen Zwängen sie unterliegen und wo sich versteckte Spielräume befinden. Dieses Insider-Wissen verschafft Ihnen einen klaren Vorteil in Preisverhandlungen und stärkt Ihre Position im Vertrieb.

Ihre Vorteile auf einen Blick

- Verstehen Sie die Denkweise und Ziele von Einkäufern
- Erkennen Sie typische Taktiken und kontern Sie Preisdrückerei souverän
- Nutzen Sie versteckte Spielräume für bessere Abschlüsse
- Verbessern Sie Ihre Verhandlungsstrategie durch Insider-Know-how
- Praxisbeispiele und Klartext aus über 35 Jahren Einkaufserfahrung

Contenuti - Inhalte

Die Rahmenbedingungen von Einkäufern

- Unternehmensstrukturen und die Einbindung und der Einfluss der Einkaufsabteilung

- Nicht unterschätzen: Einkaufszielsetzungen

Ausgewählte Einkaufsmethoden

- Gängige Beschaffungsstrategien als Gegenpol zu Vertriebsstrategien
- Preis- und Kostenanalyse - eine scharfe Waffe für Einkäufer!
- Informationen schaden nur, wenn man sie nicht hat!
- Mit vielen praktischen Beispielen

Lieferanten-Kunden-Beziehung

- Einkäufer und Verkäufer - Partner und "Gegner"
- Was den Einkäufer ärgert

Die Verhandlung

- Grundsätze
- Wann der Vertrieb im Vorteil ist ... und wann der Einkäufer am "längeren Hebel" sitzt
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungstechniken
- Beziehungsmanagement
- Tipps für Verkäufer

Wie Lieferanten kalkulieren

- Kalkulationen des Lieferanten nachvollziehen - mit Rechenbeispiel
- Auswirkungen von Mengenänderungen
- Argumentation auf der Basis der Deckungsbeitragsrechnung
- Kennzahlen und Benchmarks

Umgang mit Preiserhöhungsforderungen

- Kostenelemente innerhalb einer Kalkulation ohne Wertschöpfungsanteil
- Preiserhöhungsschreiben analysieren und abwehren
- Preissenkungen mit Kostenargumenten fordern und umsetzen
- Tariflohnerhöhungen als teils fragwürdige Begründung des Lieferanten

Beschaffungsmarketing

- Informationen über Länder, Branchen, Lieferanten und Märkte als Vorbereitung auf Preisverhandlungen
- Eigenauskünfte und Informationen des Lieferanten nutzen

Docente - Kursleiter

Dipl.-Wi.Ing Juergen Simon (über 35 Jahre Erfahrung in Einkauf und Materialwirtschaft)
[LinkedIN](#)

Lingua di insegnamento - Unterrichtssprache

Deutsch

Durata/calendario/orario - Dauer/Kalender/Stundenplan

6,5 Stunden

14/10/2026

von 08.45 Uhr bis 12.00 Uhr und von 13.00 Uhr bis 16.15 Uhr

Luogo di svolgimento - Abhaltungsort

Online Plattform Zoom

Termine di iscrizione - Anmeldeschluss

Mittwoch, 7. Oktober 2026

Quota di partecipazione - Teilnahmegebühr

€ 390,00 + MwSt.

Schulungsunterlagen inbegriffen.

*Dieser Betrag kann für Fondimpresa-Mitglieder über das „Betriebliche Schulungskonto“ gefördert werden.
Mitglieder des Unternehmerverbandes können für die Erstellung des Ansuchens um Unterstützung beim CTM anfragen.*

Attestato di frequenza - Teilnahmebestätigung

Jeder Teilnehmer, der mindestens 85% der Gesamtstunden besucht hat, erhält am Ende der Ausbildung eine Teilnahmebestätigung.