

## Verhandlungstechnik für Einkäufer



© Ienetsnikolai - Fotolia.com

Der Termin naht, die Zeit ist knapp – und die Vorbereitung auf die wichtige Verhandlung bleibt auf der Strecke. Kaum verwunderlich, wenn dann das Verhandlungsergebnis am Ende weniger erfreulich ist. „Häufig sind sich die Verhandlungsteilnehmer über ihre tatsächliche Situation nicht im Klaren“, erklärt Hans-Peter Baumann, Weiterbildungs-Experte der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein. „Sie springen ins kalte Wasser, und das muss nicht sein.“ Im IHK-Seminar „Verhandlungstechnik für Einkäufer – Gute Vorbereitung ist der Schlüssel zum Erfolg“ lernen die Teilnehmer entsprechende Taktiken und Techniken kennen. Der Kurs findet am 17. und 18. November, jeweils von 9 bis 16.30 Uhr, am Ostwall 11 bis 19 in Krefeld statt.

„Das Seminar vermittelt eine zielorientierte Vorbereitung ebenso wie die qualifizierte Verhandlungsführung“, erläutert Baumann. Vorgesehen sind unter anderem folgende Themen: Formen des Konfliktmanagements, Verhaltensmuster, Zeitbedarf und -struktur, Zielorientierung und Abschluss. Praktische Übungen runden das Seminar ab.

Weitere Informationen gibt es unter Tel. 02151 635-455, per E-Mail an: [bildung@krefeld.ihk.de](mailto:bildung@krefeld.ihk.de) sowie im Internet unter [www.weiterbildung-ihk.de](http://www.weiterbildung-ihk.de). Die Teilnahme kostet 375 Euro.

### Ansprechpartner

#### **Carmen Granderath**

Telefon: +49 2151 635-357

Telefax: +49 2151 635-44357

E-Mail: [granderath@mittlerer-niederrhein.ihk.de](mailto:granderath@mittlerer-niederrhein.ihk.de)

Nordwall 39

47798 Krefeld

#### **Hans-Peter Baumann**

Telefon: +49 2151 635-465

Telefax: +49 2151 635-378

E-Mail: [baumann@krefeld.ihk.de](mailto:baumann@krefeld.ihk.de)

Nordwall 39

47798 Krefeld

## Dokument-Infos

Webcode: 12431

Ausdrucksdatum: 21.08.2019