

## Seminar

# Einkaufsverhandlungen erfolgreich führen – unter Beachtung rechtlicher Vertragsgrundlagen

**Kurzinfo:****NEU**

In diesem Seminar werden alle Bereiche einer Vertragsverhandlung unter Beachtung rechtlicher Grundlagen, beleuchtet. Ihnen wird aufgezeigt, worauf es bei der Vorbereitung, die mehr als 50% Einfluss auf den Ausgang einer Verhandlung hat, ankommt. Die Bedeutung verschiedenen psychologischen Aspekte, Daten- und Faktenlage und eines Notfallszenarios bei der Gesprächsführung werden untersucht. Dabei erhalten Sie Kenntnis über die Anwendung von Methoden und Techniken um Verhandlungen im Einkauf ergebnisorientiert zu führen. Verschiedene Vertragsarten zum Fixieren der Geschäftsbeziehung und Lösungsansätze bei Problemen dieser - werden vorgestellt. Zum Schluss können Sie die neu gewonnen Verhandlungs- und Argumentationstechniken an Hand von Beispielen trainieren.

**Zielgruppe:**

Das Seminar richtet sich an kaufmännisch ausgebildetes Personal im Einkauf, Disposition, Beschaffung und Verwaltung

**Inhalte:**

- Verhandlungsvorbereitung, Datensammlung zum kaufmännischen Sachverhalt, Verhandlungspartner
- Gesprächstechniken und Einwandbehandlung
- Vertragsarten und Leistungsstörung mit Rechtsfolgen
- Allgemeine Einkaufsbedingungen
- Produkthaftung des Lieferanten
- Behandlung von Leistungsstörung
- Nachbereitung der Verhandlungssituation

**Datum, Zeit:****7. Dezember 2022****Beginn:** 9:00 Uhr**Ende:** 16:00 Uhr**Ort, Anschrift:**

IHK-Bildungszentrum Gera  
Gaswerkstraße 25, 07546 Gera

**Referent/-in****Nasko Dimitrow****Kosten:****295,00 €**

Sie erhalten eine Teilnahmebescheinigung

**Anmeldung:****Ansprechpartner:**

Beate Seifarth  
Tel.: 0365 8553-409  
[seifarth@gera.ihk.de](mailto:seifarth@gera.ihk.de)

Stand: 17. Februar 2021 - Änderungen vorbehalten

## Ihr Referent: Nasko Dimitrow



ist seit 1987 als Inhouse - Trainer, Honorar-Dozent, Autor, Redner und Referent für Materialwirtschaft, Fertigung, betriebliches Management und Marketing tätig.

Sein beruflicher Einstieg erfolgte im Jahr 1987 bei SIEMENS. Drei Jahre später wechselte er zu PHILIPS in die Materialwirtschaft.

Es folgten Stationen bei der amerikanischen Telekommunikationsunternehmen AT&T / Lucent Technologies, Trumpf, Otto Bock und weiteren Unternehmen. In diesen war Herr Dimitrow für Einkauf und Verkauf verantwortlich. Bei etm entwickelte er die erste Abteilung strategischer Einkauf und Logistik und setzte Maßstäbe für das strategische Supply Chain in verschiedenen Thüringer Unternehmen. Weitere Stationen als Strategieberater für Materialwirtschaft folgten.

Stand: 17. Februar 2022 - Änderungen vorbehalten