

Training & Beratung Einkaufsverhandlungen

Das Schoen-Verhandlungsinstitut ist ein führendes privatwirtschaftliches Institut, das sich als innovativer Think-Tank an der Schnittstelle zwischen **Verhandlungsforschung** und **Praxis** etabliert hat. Unser Ansatz kombiniert aktuelle Forschungsergebnisse mit langjähriger Praxiserfahrung, um Executives und Fachkräfte weltweit zu außergewöhnlichen Verhandlungserfolgen zu verhelfen. Wir bieten ein umfassendes Portfolio rund um **Einkaufsverhandlungen** an, das **maßgeschneiderten Trainings**, individuelle Beratung und Coaching, fundierten Expertisen und Analysen, sowie professionelle Verhandlungsvorbereitung umfasst. Durch unsere Arbeit unterstützen wir Unternehmen dabei, ihre Verhandlungsstrategien zu optimieren und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen.



Verhandlungen im Einkauf

In unserer spezialisierten Verhandlungstrainingsserie für den Einkauf bieten wir Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, um Einkäufer und Einkaufsteams zu verhandlungsstarken Experten zu entwickeln. Sie lernen, effektive Strategien zu entwickeln und souverän zu agieren, um nachhaltige Erfolge zu erzielen.

- Negotiation Fundamentals
- Advanced Negotiations
- Virtuelle Verhandlungen
- Interne Verhandlungen als Vorbereitung
- Verhandlungen unter großem Wettbewerbsdruck



Preiserhöhungen vermeiden

- Strategische Alternativen entwickeln
- Preisanalyse – Logik einer Preiserhöhung durchschauen
- Kostentreiber identifizieren
- Gegenmaßnahmen einleiten

„ Kundenstimmen:

Vattenfall:

„Sehr gutes Feedback und viele interessante Anregungen für den Praxisalltag.“

BASF:

„Hervorragend und ich habe viel gelernt.“

TÜV SÜD:

„Ein Meilenstein.“

Hyundai Mobis Europe:

„Absolutely incredible, well versed with both practical and theoretical knowledge.“

Robert Bosch:

„Interessantes Seminar.“

Elring Klinger:

„Sehr nützliches Seminar. Ich konnte viele Inhalte umsetzen.“

Versicherungskammer Bayer:

„Wesentliche und praxisnahe Impulse.“

“



Verhandlungen mit Monopolen

Unsere Verhandlungstrainings für den Einkauf bei Monopolisten bieten praxisnahe Methoden, um auch bei **marktbeherrschenden Lieferanten** erfolgreich zu verhandeln. Die Teilnehmer lernen, wie sie ihre Verhandlungsposition trotz mangelnder Alternativen stärken, Monopolstrategien durchschauen und in kritischen Momenten souverän agieren können.

- Analyse der **Verhandlungsmacht**
- Strategische Erstausswahl von Lieferanten
- Schwächenanalyse des Monopolisten
- Verhandeln nach der Harvard Methode
- **Maverick Buying PROAKTIV** vermeiden
- Interne Verhandlungen mit der Fachabteilung



Global Sourcing

In unseren **Global Sourcing Trainings** zur internationalen Einkaufsverhandlungen bereiten wir Experten darauf vor, nicht-westliche Verhandlungsstile – wie sie beim Einkauf in den BRICS und anderen Nationen vorherrschen – effektiv anzuwenden und zu meistern. Wir vermitteln essenzielle Kenntnisse und Fähigkeiten, um in einem internationalen Umfeld erfolgreich zu agieren:

- **Verhandlungen in Asien**
- Verhandlungen in China
- Verhandlungen in Indien
- Verhandlungen in BRICS
- Verhandlungen in Süd-Korea
- Verhandlungen in Japan

Erfahrung mit mehr als **50**
Nationalitäten



Branchen:



Automotive



Chemie



Logistik



Technologie



Pharma



Retail & Konsumgüter

Vi in Zahlen:

Seit **2016**

mehr als **1700** Trainingstage

65% Multinationale Firmen

35% Mittelstand



SCHOEN - VERHANDLUNGSINSTITUT
Dr. Raphael Schoen
Director/ Senior Advisor Negotiation
Schönfließerstrasse 21 · 10439 Berlin

Tel.: 030 44 71 96 44
Mail: info@schoen-negotiation.com
www.schoen-negotiation.com

