

Programmablauf

Einkaufstraining

Zentrum für Weiterbildung der Universität Zürich

Zeit	Thema
08.30–09.00 Uhr	Empfang mit Kaffee und Gipfeli, Ausgabe der Seminarunterlagen
09.00–09.20 Uhr	Seminarbeginn/Vorstellungsrunde/Einführungsgedanken
09.20–09.45 Uhr	Merkmale erfolgreicher Einkaufsverhandlungen <ul style="list-style-type: none">• Grundprinzipien beim Einkaufen• Vorbereitung
09.45–10.30 Uhr	Gesprächseinstieg und Verhandlungsstruktur <ul style="list-style-type: none">• Gute Atmosphäre schaffen• Small Talk• Verhandlungsstruktur• Verhandlungstaktik
10.30–10.45 Uhr	Kaffee- und Kommunikationspause
10.45–12.00 Uhr	Verhandlungsstil <ul style="list-style-type: none">• Möglichkeiten von Gegenleistungen• Einwandbehandlung• Praxissimulation
12.00–13.15 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
13.15–14.45 Uhr	Argumentation <ul style="list-style-type: none">• Aufbau einer Argumentationskette• Festgefahrene Situationen in Bewegung bringen• Techniken der Einwandbehandlung• Praxissimulation
14.45–15.00 Uhr	Kaffee- und Kommunikationspause
15.00–16.00 Uhr	Tricks und Taktiken der Verkäufer <ul style="list-style-type: none">• Präsentation verschiedener Taktiken• Praxissimulation
16.00–16.15 Uhr	Verhandlungen erfolgreich abschliessen <ul style="list-style-type: none">• Tipps für einen guten Abschluss
16.15–16.30 Uhr	Seminartransfer <ul style="list-style-type: none">• Persönlicher Massnahmenplan• Seminarschluss und Verabschiedung
16.30 Uhr	Seminarschluss