

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