ofraCar Automobilnetzwerk e.V. Der Motor für Ihr Unternehmen

Aufbauseminar (2)

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten – Taktik, Psychologie und klare Argumentation

Einladung zum 1-tägigen Intensivtraining

am

Freitag, 27. November 2026

im

Pilatushof

Pilatusring 32, 91353 Hausen

ofraCar - Automobilnetzwerk e.V.
Gottlieb-Keim-Straße 60
95448 Bayreuth
Tel.: 09 21 / 50 73 64 10
Fax: 09 21 / 50 73 64 11
Email: info@ofracar.org
Internet: http://www.ofracar.org

Hintergrund, Ziel & Nutzen

Preisverhandlungen mit Lieferanten sind gerade in wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gleichermaßen anspruchsvoll wie bedeutsam. Auf Seiten des Einkaufs gilt es daher den „Dreiklang“ aus Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten zu beherrschen und gezielt einzusetzen. Denn diese Faktoren entscheiden im richtigen Zusammenspiel maßgeblich über den Erfolg bei Preisverhandlungen. Nutzen Sie als Einkäufer/-in dazu konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und hinterfragen Sie. Argumentieren und präsentieren Sie sachlich und zugleich kommunikativ überzeugend. Setzen Sie Ihre Forderungen geschickt und fair durch. So machen Sie es Verkäufern schwer, deren Verkaufsziele auf Kosten Ihrer eigenen Firma zu erreichen.

Unser Intensivseminar vermittelt dazu die notwendigen Kenntnisse. Die Teilnehmer/-innen lernen Preisverhandlungen strukturiert vorzubereiten, taktische Spielzüge von Verkäufern zu erkennen und ihre eigenen Forderungen souverän und wirkungsvoll durchzusetzen.
Ihr konkreter Nutzen aus dem Seminar für den betrieblichen Alltag im Einkauf:

- Mehr Sicherheit & souveränes Auftreten in anspruchsvollen Preisverhandlungen
- Klare Struktur statt spontaner Reaktion auch in Drucksituationen
- Psychologisches Verständnis für Verkäuferstrategien
- Stärkere Argumentationsbasis durch Zahlen und Fakten

Seminarinhalte

Verhandlungs-Drehbuch entwickeln

- Gespräche systematisch vorbereiten
- Ziele, Forderungen und Rückzugspositionen definieren
- Die drei Phasen einer Preisverhandlung gezielt gestalten
- Gesprächsführung übernehmen und behalten

Das „Nein“ des Verkäufers souverän beherrschen

- Warum Verkäufer konsequenter „Nein“ sagen als Einkäufer
- Typische Verkäufersprüche erkennen und entkräften
- Mit Einwänden wie „zu geringe Menge“ oder „kein Spielraum“ umgehen
- Die eigene Position mental stärken

Verkäufertricks erkennen und neutralisieren

- Blick hinter die Kulissen typischer Taktiken
- Nebenkriegsschauplätze vermeiden
- Kommunikative Schwächen der Gegenseite nutzen
- Typische Verhandlungsfehler vermeiden

Psychologie und Körpersprache

- Wirkung des ersten Eindrucks
- Beziehungsebene bewusst steuern
- Nonverbale Signale richtig interpretieren
- Autorität und Verbindlichkeit aufbauen

Fragetechnik gezielt einsetzen

- Die wichtigsten Fragearten im Überblick
- Fragen strategisch einsetzen statt zufällig stellen
- Den optimalen Fragen-Mix entwickeln
- Informationen gewinnen und Druck aufbauen
- Praxisarbeit: Entwicklung eines persönlichen Fragenkatalogs

Argumentation im harten Preisgespräch

- Forderungen klar und präzise formulieren
- Mit Zahlen, Daten und Fakten argumentieren
- Angebots-Diagramme und Marktregeln nutzen
- Das erste Zugeständnis strategisch einordnen

Umgang mit unfairen Methoden und Monopolsituationen

- Unfaire Angriffe erkennen und ausbremsen
- Beziehungsebene bei Monopolisten richtig nutzen
- Gespräche unterbrechen oder vertagen, wenn es sinnvoll ist
- Eskalationsstufen bewusst einsetzen

Zielgruppe

Operative und strategische Fachkräfte aus dem Einkauf sowie Mitarbeitende, die regelmäßig Preise und Konditionen mit Lieferanten verhandeln. Für Neueinsteiger und noch eher unerfahrene Mitarbeiter im Einkauf wird vorab der Besuch des Basisseminars „Grundlagen im Einkauf“ dringend empfohlen.

Trainer

Das Seminar wird von Jens Holtmann geleitet. Er ist als Headcoach und Gründer der Einkäufer-Akademie ausgewiesener Einkaufsprofi mit mehr als 35 Jahren Erfahrung. Als Trainer greift er auf seine eigenen Erfahrungen im Einkauf zurück, zuletzt als Einkaufsleiter für mehrere Standorte im Stahlhandel sowie aus seinen aktuellen Beratungsmandaten für Kunden aus unterschiedlichen Branchen.

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele und Übung.

Seminartermin & -dauer

Termin: Freitag, 27. November 2026, Dauer von 8.30 Uhr bis 16.30 Uhr.

Veranstaltungsort & Gastgeber

Pilatushof
Pilatusring 32, 91353 Hausen
https://derpilatushof.de/anfahrt/

Nach Absprache kann die Schulung auch an einem anderen zentral in Oberfranken gelegenen Ort durchgeführt werden. Die Teilnehmer werden in diesem Fall rechtzeitig informiert.

Ansprechpartner & Kontakt

Christian Meister;
ofraCar – Automobilnetzwerk e.V.,
Gottlieb-Keim-Str. 60, 95448 Bayreuth
Tel.: 0921 / 507 36 410
christian.meister@ofracar.org

Investition

Beitrag pro Person:

- 485,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus ofraCar-Mitgliedsunternehmen
- 595,00 € (zzgl. MwSt.) für Teilnehmer aus Nicht-Mitgliedsunternehmen

Inkludierte Leistungen für jeden Teilnehmer:

- 1 Komplettsatz Schulungsunterlagen
- Teilnahmebescheinigung bei durchgängiger Teilnahme
- Verpflegung in Form von Tagungsgetränken und Mittagessen

Hinweise zu den Teilnahmebedingungen:

- Die Anzahl der Plätze ist begrenzt. Die Platzvergabe erfolgt nach zeitlichem Eingang der Anmeldungen. Teilnehmer aus Mitgliedsunternehmen werden bei der Platzvergabe bevorzugt.
- Bei Absage einer Teilnahme ist aus organisatorischen Gründen eine kostenlose Stornierung nur bis zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses möglich. Danach ist die komplette Teilnahmegebühr zu entrichten. Die Entsendung eines anderen Teilnehmers ist nach Absprache möglich.
- ofraCar e.V. behält sich das Recht vor bei einer zu geringen Teilnehmerzahl zum Zeitpunkt des Anmeldeschlusses die Schulung abzusagen bzw. zu verlegen.
- Falls der geplante Seminartermin aus Gründen die der Veranstalter nicht zu verantworten hat (z.B. kurzfristige Erkrankung des Referenten) verschoben werden muss wird ein Nachholtermin angesetzt. Ersatzansprüche gegenüber dem Veranstalter können hieraus nicht geltend gemacht werden.
- Die komplette Teilnahmegebühr ist per Rechnung mit Anmeldeschluss zu begleichen. Zahlungsziel ist 30 Tage ohne Abzug.

Anmeldeschluss ist Dienstag, der 10. November 2026.

ofraCar Automobilnetzwerk e.V. Der Motor für Ihr Unternehmen

A N M E L D U N G

Seminar „Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten“

am 27. November 2026

Bitte nur dieses Blatt senden an die ofraCar-Geschäftsstelle

per E-Mail an info@ofracar.org

Firma: .....

Name (Vor-/Nachname d. Ansprechpartners): .....

Funktion im Unternehmen: .....

PF/Straße: .....

PLZ/Ort: .....

Tel.: .....

E-Mail: .....

Bestell-Nr. (falls erforderlich): .....

Datum, Unterschrift.....

Hinweise: Bei Anmeldung mehrerer Teilnehmer geben Sie bitte oben den für die Anmeldung verantwortlichen Ansprechpartner bei Ihnen im Betrieb an. Nachfolgend listen Sie bitte alle Personen, die an der Schulung teilnehmen möchten, mit Name, Vorname und E-Mail-Adresse auf. Die Rechnungsstellung erfolgt gesammelt an die oben angegeben Person/Adresse, insofern wir keine anderslautende Mitteilung von Ihnen erhalten.
Mit der Anmeldung zur Veranstaltung erklären die Teilnehmer ihr Einverständnis, dass sie mit der Nutzung und Speicherung ihrer Daten sowie deren Verwendung für interne Zwecke im Rahmen des ofraCar – Automobilnetzwerk e.V. einverstanden sind. Insofern auf der Veranstaltung Foto- und Filmmaterial angefertigt wird erklären sie ferner ihr Einverständnis, dass sie aufgenommen werden dürfen und das Bildmaterial zur redaktionellen Berichterstattung verwendet werden kann.

Teilnehmer			
Nr.	**Nachname**	**Vorname**	**E-Mail-Adresse**

Eine Anmeldebestätigung erfolgt nach Anmeldeschluss am 10.11.2026!