

Professionalisierung der Verhandlungskompetenz im Einkauf- Wirksam verhandeln – auch in schwierigen Situationen

Sie sind operativer oder strategischer Einkäufer:in im Klinikeinkauf und sind für den Einkauf einer umfangreichen Produktpalette verantwortlich. Sie sollen Wirtschaftlichkeit, optimale Versorgung entsprechend der Anforderungen der Anwender, praxisnahe Dienstleistungen sowie Versorgungssicherheit mit den Herstellern und Lieferanten verhandeln und vertraglich absichern. Und alles das, in einem sehr dynamischen Marktumfeld, geprägt von Wettbewerb, Kostendruck, Liefer- und Materialengpässen und steigenden Preisen.

Zielgruppe:

Operative und Strategische Einkäufer:innen aus dem Klinikbereich, die Ihre Verhandlungskompetenz stärken und erweitern möchten

Inhalte:

- Marktumfeldfaktoren der Medizinproduktebranche verstehen
- Die Stärken und Erfolgsfaktoren ihrer Einkaufsgemeinschaft kennen und nutzenbasiert argumentieren zu können
- Strukturierte Verhandlungsvorbereitung für die aktive Gestaltung der Phasen des Einkaufsprozesses und Wahrnehmung von Rollenverhalten
- Verhandeln nach den Harvard-Prinzip
- Anwendung erprobter Argumentationstechniken inkl. Einwandbehandlung
- Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern und Nutzen von Taktikelementen
- Simulation von typischen Verhandlungssituationen inkl. Auswertung und Lernempfehlungen



Präsenz-Seminar AGKAMED GmbH, Ruhrallee 175, 45136 Essen
(Limit: 10 Teilnehmer:innen)



Ihr Referent: Dr. Wilhelm Höltnann (Höltnann Consult)



Termin: 8. Dezember 2026 (09:00 bis 17:00 Uhr)