



### **Judo mit Worten – Schlagfertigkeitstechniken für die Einkaufsverhandlung**

Wenn Sie immer schon mal souverän Kontra geben und dabei lächeln wollten – hier sind Sie richtig! Denn für Einkäufer sind Schlagfertigkeitstechniken wichtig, ob Sie nun informieren, verhandeln oder überzeugen wollen.

Erfahren Sie von Frau Dr. Kunkel, wie Sie durch verbale Selbstverteidigung mit jedem Angriff locker fertig werden, und das jenseits von persönlichen Beleidigungen, dummen Bemerkungen oder unfruchtbaren Schlammschlachten.

In einer Einkaufsverhandlung ist Kommunikation statt Konfrontation gefragt: Erfahren Sie, wie Sie mit Gegenfragen brenzlige Situationen entgiften oder durch bewusstes Schweigen Ihre Position stärken. Sie erhalten bei diesem Vortrag Tipps und Anregungen, wie Sie durch die richtige Portion Schlagfertigkeit schwierige Verhandlungssituationen meistern, z. B. Konkurrenzkampf-Situationen, Streitereien ums Rechthaben oder den Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern.

In der anschließenden Diskussion wird es mit Hilfe von Beispielen und kleinen Übungen um die praktische Umsetzung der vorgestellten Techniken gehen.