



Verhandeln mit mächtigen Lieferanten

Für Manager:innen auf Senior-Level, die mit mächtigen Lieferanten schwierige Verhandlungen führen. Sie lernen, eigene Hebel konsequent zu nutzen und Augenhöhe im Prozess herzustellen.

Zielgruppe

Führungskräfte und Senior-Manager:innen aus allen strategischen und operativen Einkaufsbereichen mit Fokus auf komplexe Verhandlungen

Inhalte

1. Die richtige Vorbereitung
2. Den Verhandlungsprozess führen
3. Stakeholder- und Eskalationsmanagement
4. Die wichtigsten Taktiken
5. Umgang mit Lieferstopps
6. Risk-Sharing-Ansätze
7. Praxis-Transfer

Dauer und Ort

1 Tag

- 12.09. | Frankfurt
- Düsseldorf oder Frankfurt

Investition

1.200 EUR pro Teilnehmer:in

Alle Termine unter www.n-advisory.com. Es gelten unsere AGBs.

Sprechen Sie uns an:



Tel +49 211 500 8005 0
E-Mail academy@n-advisory.com