

Hello'

We are neg
& we love to be amazing
for you

neg

Training of mechanism design.

Professionelle
Anwendung
von Spieltheorie in
Verhandlungen

Ziel

Die Teilnehmer sollen in die Lage versetzt werden, Konzepte der Spieltheorie gezielt in Einkaufsverhandlungen anzuwenden. Die Inhalte werden praxisnah anhand von Fallstudien aus dem Einkauf vermittelt. Ziel ist die Optimierung strategischer Verhandlungsführung durch spieltheoretisches Denken sowie die Erzielung weiterer Einsparungen in der Beschaffung von Waren oder Dienstleistungen. Durch den stetigen Perspektivwechsel wird ebenfalls die Vertriebsicht vermittelt und zum Erfolgsfaktor für den Einkäufer.

Methodik

- Extrem hoher Praxisanteil (ca. 80%)
- Förderung kreativer Verhandlungsmethoden durch Wettbewerb und Freiheit im Verhandlungsdesign
- Direktes Feedback durch Erlebnis der Auswirkungen im Verhandlungsdesign
- Mehrmaliger Perspektivwechsel Einkauf und Vertrieb

Inhalte

- Analyse Ausgangssituation und Ableitung Handlungsstrategien
- Auktionsformen
- Anreizstrukturen und strategische Interdependenzen
- Design mehrstufiger Auktionen zur Erreichung optimaler Ergebnisse
- Prinzipien angemessener Verhandlungsdesigns
- Gestaltungsorientierung Lieferantenkommunikation
- Bonus-Malus-Konzept
- Wettbewerbserhalt mit Dummy-Preis-Konzept
- Erreichung cross-funktionaler Commitments

**Strive for negotiation
excellence**



Kontaktieren Sie uns:

www.neg-experts.com

contact@neg-experts.de

+49 (0) 9184 8088296

+49 (0) 163 1530508

neg