

Anmeldeschluss: 24. Juni 2026

TEILNEHMER:

☐ Herr ☐ Frau

Name

Vorname

Funktion

E-Mail

Telefon / Mobil

FIRMA (Rechnungsadresse):

Firmenname

Straße

PLZ Ort

Telefon

Anzahl der Mitarbeiter im Unternehmen:

☐ < 100 ☐ 100 – 199 ☐ 200 – 500 ☐ > 500

Unser Unternehmen ist Mitglied im VDFI:

☐ ja ☐ nein

SO ERREICHEN SIE UNS

FRAGEN UND ANMELDUNGEN NIMMT
ENTGEGEN:

**VERBAND DER
DEUTSCHEN FEDERNINDUSTRIE E.V.**

Goldene Pforte 1
D-58093 Hagen
Telefon +49 2331 9588 52
E-Mail grawe@federnverband.de
www.federnverband.de

VERANSTALTUNGSORT:

Haus der Stahlverformung

Goldene Pforte 1
58093 Hagen
Telefon +49 2331 9588 0

EINLADUNG

SEMINAR **Professionelles Verhandeln für den Einkauf**

10 bedeutsame Bausteine Ihres überzeugenden
Gesamtauftritts als Einkäufer/in

Donnerstag, 9. Juli 2026

09:30 - 16:30 Uhr



Ort: Haus der Stahlverformung, Hagen
Referent: Hans-Christian Seidel, CSEI-Consulting

SEMINARINHALT:

1. Schlagfertigkeit

Bei verbalen Vorwürfen oder Behauptungen von Verkäufern darf eine unmittelbare Reaktion Ihrerseits nicht ausbleiben und Sie niemals von außen wahrnehmbar auf dem linken Fuß erwischen. Vielmehr bietet sich Ihnen durch Schlagfertigkeit – im Sinne einer sofortigen und selbstsicheren Reaktion – die Möglichkeit, auf diese Angriffe souverän zu kontern oder diese komplett zu entkräften.

2. Rhetorik

Wenn Sie andere für sich gewinnen wollen, müssen Sie mit Ihrem Redeanteil den Verkäufern Paroli bieten. Eine überzeugende Storyline mit rhetorischem Geschick gelingt Ihnen zum Beispiel, wenn Sie eine aussagefähige und nachvollziehbare Begründung – im Sinne einer ausholenden Rede – für Ihre Preisforderung abliefern.

3. Souveräne Körpersprache und mitreißende Stimmführung

Mit einem direkten Blickkontakt sowie selbstsicheren Körperhaltung nimmt der Verkäufer Sie als starke Persönlichkeit wahr. Bei modulierender und mitreißender Stimmführung hört er Ihnen noch mehr zu.

4. Wichtige persönliche Eigenschaften

Selbstsicherheit, angewendete Stärken, Resilienz, Ambiguitätstoleranz, Ungewissheiten ertragen, Frustrationstoleranz, Umgang mit Unsicherheiten und externen Bedrohungen (z.B. in der Lieferkette)

5. Wirksame Präsentation von Fakten und Forderungen

Ihre eigene Forderung unterstreichen und verstärken Sie mit einer übersichtlichen, prägnanten und visualisierten Darstellung in Ihrer Präsentation. Sie vergessen hierbei nie, dass Sie Ihre Aufmerksamkeit voll und ganz dem Verkäufer und nicht Ihren Folien zu widmen.

6. Passendes Business Outfit

Ihr äußeres Erscheinungsbild ist mitentscheidend für einen Verhandlungserfolg und der Einstufung Ihrer Person, gerade unter dem Aspekt des 1. Eindrucks.

7. Übernahme der Gesprächsführung

Während des Gesprächs mit einem Verkäufer sind Sie als Moderator der Busfahrer. D.h. Sie und kein anderer übernehmen die Gesprächsführung und geben diese niemals ab.

8. Anwendung von betriebswirtschaftlichem Wissen in Verhandlungen

Wenn Sie sich fundierte betriebswirtschaftliche und marktrelevante Argumentationsgrundlagen aneignen und diese argumentativ untermauern, können Sie eine Situation sofort faktenbasiert abwägen und Behauptungen der Verkäufer mit Fakten und Methodenkompetenz entkräften.

9. Verhandlungen in Pattsituationen

Eine Pattsituation entsteht dann, wenn in einer Verhandlung zwischen einem Einkäufer und einem Verkäufer keine Seite stark genug ist, die eigenen Ziele durchzusetzen. Oft sind solche Verhandlungen dann festgefahren und an einem toten Punkt oder in einer Sackgasse angelangt.

10. Kenntnisse in Persönlichkeitspsychologie

„Business ist People“. Mit fundierten Kenntnissen der Persönlichkeitspsychologie wissen Sie, wie Ihre Verkäufer ticken und wie Sie darauf basierend Ihr eigenes Verhandlungsteam zusammenstellen müssen.

REFERENT:



Diplom-Betriebswirt (FH) Hans-Christian Seidel

CSEI-Consulting, 64367 Mühlthal, csei-consulting.de

ABLAUF AM 09.07.2026

Beginn 09:30 Uhr

12:30 – 13:15 Uhr Mittagspause

Ende ca. 16:30 Uhr

KOSTEN:

Im Preis pro Teilnehmer sind die Seminarunterlagen (ca. 100 Seiten Arbeitsunterlage) enthalten.

Kosten: 449,00 EUR für VDFI-Mitglieder

675,00 EUR für DSV-Mitglieder

899,00 EUR für Nicht-Mitglieder

Die Kosten verstehen sich zuzüglich MwSt.

Anmeldeschluss:

24. Juni 2026

Nach Ablauf des Anmeldeschlusses erhalten Sie die Rechnung. **Die Stornierung einer Anmeldung ist bis 24.06.2026 kostenlos möglich.**

Bei Stornierung nach diesem Termin wird die volle Teilnehmergebühr berechnet. Bei Anmeldung eines Ersatzteilnehmers entstehen keine Stornierungskosten. Die Teilnehmerzahl ist auf 25 Personen und - bei Überbuchung - auf maximal 2 Personen pro Firma begrenzt. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs beim VDFI berücksichtigt!

Der VDFI behält sich vor, das Seminar kurzfristig abzusagen, wenn nicht genügend Teilnehmer vorhanden sind. Die Seminargebühren werden dann zurückerstattet. Weitere Ansprüche sind ausgeschlossen.

Ich bin damit einverstanden, dass während der Veranstaltung fotografiert wird (Screenshot bei Online-Seminaren) und diese Bilder veröffentlicht werden. Ich verzichte auf jegliche Rechte daran.

Mit der Anmeldung stimme ich der Veröffentlichung meiner Daten in der Teilnehmerliste zu. Gelistet sind ausschließlich Personen, die sich bis zum Anmeldeschluss registriert haben.

Der Referent / Die Referentin wird über Ihre Anmeldung zu diesem Seminar informiert. Außerdem erhält der Referent / die Referentin Ihre Rückmeldung auf dem Bewertungsbogen.

Bitte setzen Sie sich mit uns in Verbindung, wenn Sie der Datennutzung widersprechen.