

186/2025: Verhandlungen erfolgreich führen: Auftragsbeschaffung für die WfbM und andere Leistungsanbieter



Zielgruppe

Mitarbeitende / Fachkräfte in WfbM und anderer Leistungsanbieter

ReferentInnen

Matthias Kühn vormals
Geschäftsführer Ev. Behindertenhilfe
Dresden und Umland gGmbH

Termine

10.12.2025 - 11.12.2025

Leitung / Organisation

Stefan Rau / Karin Friedrich

Kursgebühren

295 €

Uhrzeit

09:00 - 16:15 Uhr

Anmeldung

Nutzen Sie unser Angebot unter
www.diakademie.de

Kursgebühren für Mitglieder

230 €

Ort

Diakonische Akademie
für Fort- und Weiterbildung e.V.
Bahnhofstr. 9
01468 Moritzburg

Informationen

Tel.: 035207 - 843 50

Bemerkungen zu den Kosten

Diese Maßnahme wird mitfinanziert durch Steuermittel auf der Grundlage des von den Abgeordneten des Sächs. Landtags beschlossenen Haushaltes. Die Veranstaltung findet in Kooperation mit der EEB Sachsen statt.

Beschreibung

Auftragsbeschaffung und die Kenntnisse von Markt und Möglichkeiten sind wichtige Aufgaben in der WfbM, Verhandlungen mit Firmenvertretern sind dabei unerlässlich.

Das Führen von Vertragsverhandlungen unter Berücksichtigung von Interessen und Verhaltensweisen der Verhandlungspartner spielt dabei eine wichtige Rolle.

Welche Voraussetzungen müssen für gute Verhandlungen gegeben sein, und wie gelingt es, Interesse zur Zusammenarbeit zu wecken? Unterschiedliche Ziele sind so zu bearbeiten, dass eine gemeinsame Basis für einen guten Vertragsabschluss entstehen kann.

Oft sind Kommunikationsbarrieren zu überwinden: Emotionen wie Ego, Stolz oder Angst können die Vertragsverhandlungen beeinflussen und zu falschen Entscheidungen führen. Sich dieser Emotionen bewusst zu sein, ist maßgebend für einen produktiven Verhandlungsprozess.

Durch Praxisberichte, Gruppenarbeiten und Erfahrungsaustausch werden die angegebenen Inhalte erschlossen, damit die Teilnehmerinnen zukünftige Vertragsverhandlungen besser führen zu können.

Schwerpunkte

- Markt und Möglichkeiten
- Ziele und Inhalte von Vertragsverhandlungen
- Verhandlungspositionen kennen und nutzen
- gegenseitige Marktvorteile
- Aufbau eines Verhandlungsgespräches
- Kommunikationsbarrieren und Emotionen
- individuelle Verhaltensweisen der Verhandlungspartner nutzen

Zugangsvoraussetzungen

Bemerkungen