

# Logistik und Beschaffung für eine internationale Agentur

## Ausgangssituation

Eine internationale Agentur, die mit der Beschaffung von militärischem Gerät beauftragt ist, geht davon aus, dass der Handlungsspielraum seines Einkaufsteams durch politische Zwänge und die marktbeherrschende Stellung seiner Lieferanten übermäßig eingeschränkt ist.

Das Management vermutete, dass bessere Einkaufskonditionen erzielt werden könnten. Es wurde angenommen, dass die Einkäufer und Mitarbeiter der Beschaffungsabteilung es hinnahmen, die Einkaufsbedingungen von ihren Lieferanten diktiert zu bekommen, anstatt aktiv vorteilhaftere Konditionen auszuhandeln. Unsere Aufgabe bestand darin, die Mitarbeiter durch eine Sensibilisierung für die starke Position des Käufers zu ermutigen und ihnen das Rüstzeug, die Fertigkeiten und Techniken für selbstsicheres und erfolgreiches Verhandeln zu geben.



## Trainingsziele

- ⊕ Das Ziel war es, den Wechsel von einer Kultur der passiven Auftragserteilung zu einer Kultur der aktiven und selbstbewussten Ansteuerung vorteilhafter Konditionen zu unterstützen.

## Target's Lösung

Wir entwickelten eine Kombination aus Verhandlungstheorie (Konsens erzeugen, gegenseitiger Nutzen, Wert fordern und Wert steigern) und eine Reihe von kundenspezifischen Rollenspielen. Wir konnten so die Entwicklung zu einem durchsetzungsfähigen Verhalten unterstützen, das für das Treffen nach Vereinbarungen zum gegenseitigen Nutzen notwendig ist.

Das Programm bestand aus zwei zweitägigen Intensiv-Workshops in mehrmonatigem Abstand. Die Zwischenzeit erlaubte es den Teilnehmern, die im ersten Block vorgestellten Techniken anzuwenden und zu bewerten, bevor im zweiten Block die Fähigkeiten optimiert und vertieft wurden.