



Einkauf intensiv – Basiswissen für Einsteiger

020

NEU ! ► Auch als Einzel-Seminar oder Web-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

- **Bedingung: Durchführungsort = Tübingen,**
- **mit Einzelcoaching- oder Einzelberatungs-Charakter,**
- **Ihr Vorteil: Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ► Siehe unten!

Level → OPERATIVER EINKAUF

2 - t ä g i g

Sie sind Einsteiger im Einkauf und möchten sich schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Einkäufer entwickeln? Das dafür nötige Basiswissen – z.B. für effiziente Verhandlungen mit Lieferanten, eignen Sie sich mittels spezieller Fallstudien an. Mit diesem Seminar bereiten Sie sich optimal für Ihre Aufgaben im Einkauf. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V....](#)

Referent

Dipl.-Betriebswirt (DH) Hans-Peter Stiemer, Inhaber der STIEMER – Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling, Tübingen - mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen.

FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524 mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Teilnehmerkreis

- Neueinsteiger / Quereinsteiger im Einkauf.
- Mitarbeiter aus nicht kaufmännischen Abteilungen, die als Nebeneinsteiger künftig Aufgaben im Einkauf wahrnehmen sollen.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie lernen wichtige Einkaufsbegriffe und –zusammenhänge kennen und können diese sicher in Ihrem beruflichen Alltag anwenden.
- Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und die gängigen Preisgestaltungsverfahren (u.a. Kalkulationen) der Lieferanten und sind in der Lage, sich preisanalytisch in anstehende Verhandlungen einzubringen.
- Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung / Lieferantenauswahl vorgenommen wird.
- Sie nutzen sicher die Grundlagen des stilistischen Sprachgebrauchs und die Deutung der Körpersprache zur eigenen Auftrittssicherheit in anstehenden Einkaufsverhandlungen.
- Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
- Sie erhalten praxisbewährte Anregungen, wie Sie Verkäufereinwände bzw. –ausreden gekonnt meistern.
- Intensive Fallstudienarbeit und Einzelübungen sichern den praktischen Transfer in die Einkaufspraxis.
- Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Einkaufswissen an.
- Sie erhalten ein aussagefähiges Zertifikat mit detaillierter Auflistung der behandelten Inhalte !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Dateien und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Anfrage / Anfrageverfahren

- Einkaufs - Preisanalyse mittels partiellem Preisvergleich
- Preisanalyse mittels professioneller Anfragendiversifikation

Lieferanten und ihre Kalkulation (-sverfahren)

- Wie kann ich die einzelnen Kalkulationsbestandteile bestimmen?
- Tipps zum Aufbau einer Gegenkalkulation

Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Satzbau, Wortwahl, Pausentechnik, Sprechtechnik, Körpersprache ...
- Auftrittssicherheit - eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Verhandlungstechniken der Verkäufer
- Einsatz von Fragetechniken
- Win-Win-Aspekte sichten und nutzen
- Partnerschaft - was sich der Einkäufer vom Verkäufer wünscht

Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste zur Gesprächsvorbereitung

Freier Praxisthementeil – Diskussion zum Ausklang, z.B.

- Preisermittlung : Wann ist der Lieferant bei seinem niedrigsten Preis?
- Suche neuer Lieferanten (Risiken ...)
- Verhandlung festgefahren - wie geht's weiter?
-

Methodik

Präsentation, Diskussion, praktische Fallstudien, praxiserprobte Einzelübungen mit Musterlösungen, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Manuskript.

(Einkauf intensiv - Basiswissen für Einsteiger)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	08.02.22	09.02.22
	Frankfurt	975,- (+)	05.04.22	06.04.22
	Köln	975,- (+)	15.06.22	16.06.22
	Hamburg	975,- (+)	31.08.22	01.09.22
	Leipzig	975,- (+)	15.09.22	16.09.22
	Stuttgart	975,- (+)	13.10.22	14.10.22
	München	975,- (+)	14.12.22	15.12.22

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB

Oder: Durchführung als **Online-Veranstaltung / Web-Seminar**

Oder: Durchführung als

Einzelteilnehmer-Veranstaltung

nach dem mit Ihnen individuell vereinbarten Termin (nur in Tübingen),

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange, Planungssicherheit,

da 100%-ige Durchführungsgarantie,

- Einzel-Coaching- oder Einzel-Beratungs-Charakter,

- hoher Wissenstransfer ! € 1.225,- (+ 19% MwSt.)

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

Anmeldung

mgr@stiemer.com
Telefax:
+49 -
(0) 7071 / 49524



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Lange Furche 6, D - 72072 Tübingen
FON: +49 (0) 7071 / 49270 **
Email: mgr@stiemer.com **



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das

- Online-Seminar / Webinar* (** Bitte Terminvereinbarung)
- Offene Seminar* (* Nichtzutreffendes bitte streichen !)
- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen)*:

Einkauf intensiv – Basiswissen für Einsteiger

.....
(Veranstaltungsbezeichnung)

am: _____ **in:** _____. Wir nehmen mit ____ Person/en teil.

(Auf Anfrage unterbreiten wir Ihnen auch gerne ein Angebot für eine
Inhouse-Veranstaltung)

Absender:

Firma

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Tel.:

Fax:

Email:

Teilnehmer/in:

1.

2.

3.

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Die in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen aufgeführten Anmeldebedingungen, einsehbar unter www.stiemer.com, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF