



Einkauf kompakt

NEU ! 100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch,
+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema,
+ Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Weitere Orte mit festen Terminen siehe unten.

Level → **OPERATIVER EINKAUF**

2 - t ä g i g

Sie möchten sich schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Einkäufer weiterentwickeln? Das erforderliche Fachwissen eignen Sie sich kompakt in diesem Basistraining an. Damit agieren Sie künftig selbstsicher und fachkompetent, z.B. in Verhandlungen mit Lieferanten oder vor Kollegen in Meetings. Das Ganze wird Ihnen anschaulich mittels praxisbewährter Fallstudien vermittelt.

Referent

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

Teilnehmerkreis

- Neueinsteiger im Einkauf, Junior-Einkäufer, Teilzeit-Einkäufer, Nachwuchseinkäufer.
- Quereinsteiger im Einkauf, die künftig qualifiziert Aufgaben im Einkauf wahrnehmen möchten,
- Ingenieure oder Techniker, deren Tätigkeit Schnittstellen zu Einkaufsfunktionen aufweist.

Das Thema – Ihr Nutzen

- Sie sind vertraut mit den wichtigsten Anfrageverfahren sowie den gängigsten Kalkulationsverfahren der Lieferanten, können Angebotspreise analysieren und dieses Wissen effektiv in anstehende Verhandlungen einbringen.
- Sie kennen die Instrumente einer objektivierten Lieferantenbewertung und -auswahl.
- Sie wissen welche Verhandlungstechniken Verkäufer einsetzen und erhalten wertvolle Hinweise, wie Sie Verkäufereinwände so mit Gegenargumenten „unterlegen“, dass Sie die Gesprächsführung behalten und zu Ihrem Vorteil nutzen.
- Besonders Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an.
- Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell. Nach dem Seminar erhalten Sie zusätzlich wertvolle Dateien und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

(Einkauf kompakt)

“Warm up“ mit dem Thema

- Aufgaben und zeitgemäße Organisationsstrukturen im Einkauf
- Wichtige Fachbegriffe – verständlich erklärt

Anfrage / Anfrageverfahren

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

Lieferanten und wie sie kalkulieren

- Wie erhalten wir Informationen zu einzelnen Bestandteilen der Kalkulation, z.B. zu Maschinenstundensätzen, Indizes, Verbandszahlen ... ?
- Tipps, wie man sich für anstehende Verhandlungen eine „Psycho“- / Gegenkalkulation aufbaut.

Auswahl und Bewertung von Lieferanten

- Kriterien der Bewertung, Kenntnis der praxisrelevanten Bewertungssysteme

Kompetenz des eigenen Auftritts

- Rhetorik kompakt: Satzbau, Wortwahl, Pausentechnik, Sprechtechnik
- Körpersprache und ihre Deutung
- Sicherheit des Auftritts - eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Verkäufer und deren gängige, antrainierte Verhandlungstechniken
- Fragetechniken und ihr praktischer Einsatz
- Sichtung und Nutzung von Win - Win - Aspekten
- Partnerschaft - was wünscht sich der Einkäufer vom Verkäufer ?

Checkliste für anstehende Einkaufsverhandlungen – Musteranleitung zur Vorbereitung !

Freier Praxisthementeil für offene Fragen der Teilnehmer - Diskussion derselben, z.B.

- Wann ist der Lieferant an seiner Preis-Schmerzgrenze angelangt ?
- Wie sucht man (zeitgemäß) neue Lieferanten und wie minimieren wir damit verbundene Risiken ?
- Einkaufsverhandlung festgefahren - wie geht's weiter ?
-

Methodik

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

(Einkauf kompakt)

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	08.02.18	09.02.18
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	20.02.18	21.02.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	13.03.18	14.03.18
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage	07.05.18	08.05.18
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	07.06.18	08.06.18
Partnerorganisation *	Stuttgart	Auf Anfrage		26.06.18
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	28.06.18	29.06.18
Partnerorganisation *	Berlin	Auf Anfrage	06.09.18	07.09.18
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	27.09.18	28.09.18
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	26.11.18	27.11.18
Partnerorganisation *	Köln	Auf Anfrage	29.11.18	30.11.18

(+) zzgl. 19% MwSt.

* siehe dazu Top 1.1.5 der AGB

Oder:

<p>100% Durchführungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch, + ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching zum Thema, + Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.</p> <p>Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.</p>	<p>€ 1.225,- (+)</p>
---	-----------------------------

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

(FAX -) Anmeldung

Telefaxnummer:
**+49 -
(0) 7071 / 49524**

mgr@stiemer.com



An:

Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling

Postfach 25 02, D - 72015 Tübingen

FON: +49 (0) 7071 / 49270

Email: mgr@stiemer.com



Ja, ich / wir melde/n mich / uns hiermit an für das Seminar * / Einzel-Coaching * :

Einkauf kompakt

(* Nichtzutreffendes bitte streichen !

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 u.a.
unter www.stiemer.com) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**