



Ingenieure in Einkauf und Vertrieb

003

Einkaufs- und Vertriebszusammenhänge – kompakt

2 - tägig

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchfuhrungsgarantie nach Ihrem individuellen Terminwunsch buchbar.

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

Weitere, bundesweite Seminarorte und -termine ▶ Siehe unten!

Viele Ingenieure arbeiten u.a. dort, wo nicht nur höchst spezielles technisches, sondern auch betriebswirtschaftliches Know-how zwingend erforderlich ist. Besonders die Abteilungen Vertrieb und Einkauf mit ihren sensiblen Schnittstellen zu Entwicklung, Konstruktion und Produktion sind hier zu nennen. Der reizvolle Spagat dieser Veranstaltung besteht darin, wichtige Einblicke in die Arbeits- / Vorgehensweise beider "Seiten" (Lieferanten / Kunden) zu gewähren. Dies fördert das gegenseitige Verständnis und schafft eine bessere Gesprächsebene. So werden z.B. Kalkulationsfragen / -methoden (Lieferant - Kunde bzw. Kunde - Lieferant) einer detaillierten Betrachtung unterzogen. Das Ganze wird schlussendlich zielgerichtet in eine nützliche Argumentationscheckliste für anstehende Verhandlungen eingebunden. "Ingenieure in Einkauf und Vertrieb" - das seit vielen Jahren bewährte Seminarkonzept und aus der Praxis entwickelte Arbeitsunterlagen bringen Ihnen direkt umsetzbaren Nutzen am Arbeitsplatz. [Beste Referenzen - u.a. Haufe Akademie, TAE - Technische Akademie Esslingen, TUV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

- * Ingenieure und Techniker, die neben technischer Verantwortung auch Einfühlungsvermögen und Fachkenntnisse der Ressorts Einkauf / Vertrieb bzw. Vertrieb / Einkauf benötigen.
- * Verantwortliche, die mit Lieferanten und / oder Kunden zu tun haben und in der Lage sein sollen, sich z.B. in die (Kalkulations-) Denkweise ihres „Gegenübers“ hineinzuversetzen.

Referenten

Hans-Peter Stiemer bzw. Teamkollegen der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle 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

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie eignen sich das Know-how anhand praktischer Fallstudien an.
- * Mit dem erworbenen Wissen sind Sie qualifiziert in der Lage, sich z.B. in die Kostenstruktur Ihres Gesprächspartners hinein zu versetzen und dies zu Ihrem Vorteil zu nutzen.
- * Sie erhalten wertvolle Einblicke in die Abteilungen Einkauf und Vertrieb. Anschaulich werden Ihnen die abteilungsspezifischen Zusammenhänge aufgezeigt.
- * Sie kennen die wichtigsten Verhandlungstechniken (der Einkäufer / Verkäufer) und sind in der Lage, Ihre Argumentation zielgerichtet in Ihrem Sinne weiter zu verfolgen.
- * 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 Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte direkt am Arbeitsplatz umzusetzen.

Programmübersicht

Kostentransparenz - welche Kalkulationsverfahren nutzt die Einkaufs- / Vertriebsseite?

Strategische Kalkulationslösungen

- * Zuschlagskalkulation,
- * Prozesskostenkalkulation,
- * Zielkostenkalkulation (Target Costing), Cost Break Down,
- * Total Cost of Ownership (TCO, TOCO),

Operative Kalkulationslösungen

- * Kalkulation mit Deckungsbeiträgen,
- * Break-Even-Analytik, Outsourcing, Auslastung, Einsatzprämissen.

Einkaufswissen

Möglichkeiten der Erfassung der Kostenstruktur des Lieferanten

- * Lieferantenbesuche und speziell dafür optimierte Audits / Auditfragebögen,
- * Transparenz durch Kennzahlen (Verbandszahlen, Statistische Ämter ...).

Bestandsoptimierende Einkaufs- und Materialdispositionsverfahren

- * Gängige Verfahren zur Bestands- und Lieferversorgung,
- * Gleitende wirtschaftliche Losgröße - WiLo,
- * Kanban - / Just in time - Versorgung.

Vertriebsspezifisches Fachwissen

- * Zeitgemäße Verfahren zur Analyse und Planung der Kundenstruktur, Umsätze und Kosten,
- * Spezielle Vertriebskennzahlen,
- * Break-Even-Point im Vertrieb.

Verhandlungsargumentation in Einkauf und Vertrieb

- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um z.B. Preiserhöhungen abzuwehren bzw. durchzusetzen.
- * Fragetechniken gezielt einsetzen.
- * Bewältigung von Konfliktsituationen ...
- * Verhandlungstechniken.
- * Einwände bzw. -ausreden meistern ...

Aufbau einer Verhandlungsscheckliste

Methodik

Referate, Fallstudien mit Gruppenarbeit, viele Praxisbeispiele, Diskussion und Erfahrungsaustausch, ausführliches Manuskript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole

- 1. Tag: 10.00 - 17.45 Uhr
- 2. Tag: 09.00 - 17.00 Uhr

(Ingenieure in Einkauf und Vertrieb)

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung :

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	23.04.20	24.04.20
	Leipzig	975,- (+)	18.08.20	19.08.20
	Köln	975,- (+)	08.09.20	09.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	12.11.20	13.11.20

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

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

- volles Eingehen auf Ihre persönlichen Belange,
- Planungssicherheit, da 100%-ige Durchführungsgarantie,
- auf Ihren Wunsch optional mit 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

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

- offene Seminar in: *

- Einzel-Seminar (= Durchführung nur in Tübingen) * :

Ingenieure in Einkauf und Vertrieb

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

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

* Nichtzutreffendes bitte streichen !

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**