



## Preiserhöhungen abwehren - aber wie ?

**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**

Einkäufer sehen sich wiederkehrend mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Wie erfolgt eine professionelle Abwehr von Preiserhöhungen im Einkauf ? Wie kann ich mich am Besten in mein Gegenüber hineinversetzen? Wie schafft man es, sich in die Preiskalkulation des Lieferanten hineinzudenken ? Antworten und Hilfestellungen - die mittels Fallstudien erarbeitet werden - erhalten Sie in diesem Seminar. Nennen Sie es Crashkurs, Schulung, Seminar, Fortbildung, Weiterbildung oder Workshop " Preiserhöhungen abwehren - aber wie ? " - danach sind Sie top vorbereitet für anstehende Preisgespräche.

### **Teilnehmerkreis**

\* Einkäufer ( CPO ) - sowie interessierte Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Preisgespräche / Preisverhandlungen mit Lieferanten führen.

### **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](mailto:mgr@stiemer.com) ; [www.stiemer.com](http://www.stiemer.com)

### **Das Thema – Ihr Nutzen**

- \* Sie kennen die verschiedenen Kalkulationsarten und -methoden, um sich besser in die Kalkulationen ihrer Lieferanten hineindenken zu können.
  - \* Sie sind in der Lage, Zielpreise zu definieren bzw. vorgegebene zu analysieren.
  - \* Sie beherrschen die Methodik der Verhandlungstechnik zur Abwehr von Preiserhöhungen.
  - \* Sie sind in der Lage, geeignete Verhandlungsargumente zu entwickeln, um hocheffektive Preisverhandlungen zu führen.
- \* Sie erhalten ein aussagefähiges, detailliertes Zertifikat !

### **Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar**

- \* Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

## Programmübersicht

( Preiserhöhungen abwehren - aber wie ? )

### Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- \* Kalkulationsgrundlagen mit Hintergrundwissen der Kostenarten- und Kostenstellenrechnung.
- \* Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile
- \* Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskosten, Target Costs ...
- \* Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung.
- \* Arbeitspläne als Grundlage für die Preisanalyse.

### Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- \* Partieller Preisvergleich
- \* Anfragendiversifikation

### Einkäuferische Argumentation bezüglich der Kostenstruktur des Lieferanten

#### Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen

- \* Kalkulation bei Erhöhung einzelner Preisbestandteile
- \* Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um Preiserhöhungen abzuwehren (Fragetechniken der Verkäufer, Bewältigung von Konfliktsituationen ...)

### Aufbau einer Einkaufsverhandlungsscheckliste

#### Methodik

- \* Vortrag, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion.

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

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

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	30.01.18	31.01.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	15.02.18	16.02.18
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	01.03.18	02.03.18
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	20.06.18	21.06.18
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	21.06.18	22.06.18
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	14.08.18	15.08.18
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	09.10.18	10.10.18
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	11.12.18	12.12.18

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

<p><b>100% Durchführungsgarantie</b> nach Ihrem individuellen Terminwunsch, <b>+ ein speziell auf Sie abgestimmtes Einzel-Coaching</b> zum Thema, <b>+ Planungssicherheit</b> für Ihre Fortbildung. <span style="float: right;"><b>€ 1.225,- (+)</b></span> Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.</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](mailto:mgr@stiemer.com)



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

### **Preiserhöhungen abwehren – aber wie ?**

( \* 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](http://www.stiemer.com) ) erkenne ich / erkennen wir mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. **PDF**