



Unternehmensberatung + Trainingsportal für Einkauf & Controlling
Empfohlenes Praxis-Wissen, seit 1994.

Preiserhöhungen abwehren - aber wie

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

→ **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 " Preiserhöhung 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 ; 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	Stuttgart	975,- (+)	06.04.17	07.04.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	09.05.17	10.05.17
STIEMER Trainingsportal	Hamburg	975,- (+)	19.06.17	20.06.17
STIEMER Trainingsportal	Frankfurt	975,- (+)	06.07.17	07.07.17
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	15.08.17	16.08.17
STIEMER Trainingsportal	Köln	975,- (+)	07.09.17	08.09.17
STIEMER Trainingsportal	Stuttgart	975,- (+)	10.10.17	11.10.17
STIEMER Trainingsportal	München	975,- (+)	14.12.17	15.12.17

(+) zzgl. 19% MwSt.

Oder:

100% Durchführungsgarantie nach Ihren individuellen Terminwünschen.

➔ **Planungssicherheit für Ihre Fortbildung.**

Bedingung : Durchführungsort = Tübingen.

Bitte bringen Sie einen Taschenrechner mit !

FAX – Anmeldung

Telefaxnummer:
+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 Seminar:

Preiserhöhungen abwehren - aber wie

.....

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

teil.

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

Absender:

Teilnehmer/in:

Firma

1. _____

Straße/Postfach

2. _____

PLZ/Ort

3. _____

Tel.:

Fax

Datum, Unterschrift und Firmenstempel

Email

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