



## Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis # 001

**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**

Einkäufer sehen sich wiederkehrend mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Wie man damit professionell umgeht und sich ein wirksames Instrumentarium zur Abwehr von Preiserhöhungen aufbaut, erarbeiten Sie sich mittels praktischer Fallstudien in dieser Veranstaltung. Künftig gehen Sie damit souverän u.a. mit folgenden Fragestellungen um: „Wie kann ich mich am Besten in mein Gegenüber hineinversetzen? Wie schaffe ich es, mich in die Kalkulation des Lieferanten hineinzudenken? ...“. "Preiserhöhungen abwehren - aber wie?" – Ihre Position bei anstehenden Preisverhandlungen verbessert sich damit gravierend.

[Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

### **Teilnehmerkreis**

Führungskräfte (CPO) und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf, die Preisgespräche / Preisverhandlungen mit Lieferanten führen.

### **Referenten**

Dipl. Betriebsw. (DH) 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 können sich gezielt in die Kalkulation (-arten und –methoden) Ihres Lieferanten hineindenken.
- \* 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 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 ( Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis )

### Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- \* Kalkulationsgrundlagen mit fundiertem Hintergrundwissen für Ihre Einkaufspraxis.
- \* Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile.
- \* Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskostensätze, Target Costs ...
- \* Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung – Cost break down.
- \* 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 (Typische 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

**IHRE WAHL :** Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

Durchführung (gemäß AGB):		Preis in €		
STIEMER Trainingsportal	Leipzig	975,- (+)	03.03.22	04.03.22
	Frankfurt	975,- (+)	17.03.22	18.03.22
	München	975,- (+)	03.05.22	04.05.22
	Hamburg	975,- (+)	15.06.22	16.06.22
	Frankfurt	975,- (+)	12.07.22	13.07.22
	Leipzig	975,- (+)	15.09.22	16.09.22
	Stuttgart	975,- (+)	06.10.22	07.10.22
	Köln	975,- (+)	08.12.22	09.12.22

(+) zzgl. 19% MwSt.

**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](mailto: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)\*:

### Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis

.....  
( Veranstaltungsbezeichnung )

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