



Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis # 001

NEU ! ▶ Auch als Einzel-Seminar mit 100% Durchführungsgarantie 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!

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

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 können sich gezielt in die Kalkulation (-sarten 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,- (+)	05.03.20	06.03.20
	Frankfurt	975,- (+)	19.03.20	20.03.20
	München	975,- (+)	07.05.20	08.05.20
	Hamburg	975,- (+)	18.06.20	19.06.20
	Frankfurt	975,- (+)	20.08.20	21.08.20
	Leipzig	975,- (+)	17.09.20	18.09.20
	Stuttgart	975,- (+)	08.10.20	09.10.20
	Köln	975,- (+)	10.12.20	11.12.20

(+) 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) * :

Preiserhöhungen abwehren – in der Einkaufspraxis

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**