



Target Costing im Einkauf

035

**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 →↑

STRATEGISCHER EINKAUF

1 - t ä g i g

Als Einkäufer sollte Ihnen bewusst sein, dass ca. 90% der in der Nullserien-Stückliste eines Neuproduktes vorgesehenen Komponentenkosten bereits vorzementiert sind. D.h., hier ist abteilungsübergreifend (Einkauf, Entwicklung, QS, Vertrieb, Produktion ...) die größte Kostenbeeinflussungsmöglichkeit gegeben. Dem Einkäufer kommt als Mitglied eines – idealerweise - zu bildenden Target Costing Teams eine bedeutende Rolle zu. Mittels einer Fallstudie aus der Praxis wird Ihnen kompakt das nötige Target Costing - Verständnis vermittelt, um optimal an der Erreichung der Zielsetzung (z.B. Savings) mitzuwirken. "Target Costing im Einkauf" – damit erreichen Sie Ihre Zielvorgaben künftig besser. [Beste Beurteilungen u.a. TAE - Technische Akademie Esslingen, TÜV Akademie Rheinland, WVIB - Wirtschaftsverband Industrieller Unternehmen Baden e.V. ...](#)

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter aus dem Einkauf. Optimal wäre es, wenn abteilungsübergreifend auch Mitarbeiter aus F+E, Entwicklung, QS, Vertrieb ... mit teilnehmen. Damit wäre eine interdisziplinäre Umsetzung gewährleistet.

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 ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie kennen detailliert die Grundvoraussetzungen für Target Costing und sind in der Lage, aktiv als Target Costing Team-Mitglied an der Implementierung von Target Costing in Ihrem Unternehmen mitzuwirken.
- * Sie lernen, wie Sie das Target Costing-Instrumentarium zur Senkung der Materialkosten einsetzen.
- * Sie sind Sie in der Lage, die Materialeinsatzkosten im Produktionsvorfeld positiv mit zu gestalten.
- * 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

(Target Costing im Einkauf)

Voraussetzungen für Target Costing

- * Unterschiede Target Costing zum klassischen Pflichtenheftdenken
- * Was sind Target Costs und wie sind sie aufgebaut?

Klassischer Kalkulationsansatz mit seinen Tücken

- * F+E : Prototyp und Nullserien-Stückliste
- * Einkauf : Angebotseinholung für die einzelnen Komponenten
- * Vorkalkulation mit Praxisbeispiel, kritische Würdigung

Neuer Kalkulationsansatz mittels Target Costing

- * Zielkostenplanung
 - * Marktpreisbestimmung, Zielgewinnerrechnung,
 - * Zielkostenauflösung auf einzelne Komponenten,
 - * Funktions- und Kundenanalyse, Analyse von Referenzprodukten
 - * Target Costing-Beispiel (praktische Fallstudie)
- * Messung der Zielkostenerreichung
 - * Welche Prämissen sind im Einkauf zu schaffen? Gegensteuerungsmaßnahmen
 - * Wertanalyse ...

Fazit

- * Was ist zusammenfassend für den Einkauf besonders wichtig?
- * Wie bringen wir uns als Einkauf optimal in den Target Costing-Prozess ein ?

Methodik

Referate, Fallstudien, Praxisbeispiele, Erfahrungsaustausch, sehr gutes Skript.

Seminarzeiten in Top-Hotels mit zentraler Lage der jew. Metropole : 09.00 - 17.00 Uhr

IHRE WAHL : Besuch einer bundesweit durchgeführten offenen Veranstaltung:

| Durchführung (gemäß AGB): | | Preis in € | | |
|---------------------------|-----------|------------|--|----------|
| STIEMER Trainingsportal | München | 575,- (+) | | 23.02.22 |
| | Köln | 575,- (+) | | 14.06.22 |
| | Hamburg | 575,- (+) | | 30.08.22 |
| | Leipzig | 575,- (+) | | 15.09.22 |
| | Stuttgart | 575,- (+) | | 11.10.22 |
| | München | 575,- (+) | | 13.12.22 |

(+) 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 !

€ 725,- (+ 19% MwSt.)

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 **



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)*:

Target Costing im Einkauf

.....
(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, erkenne(n) ich (wir) mit obiger Unterschrift ausdrücklich an. PDF