



Einkaufstraining

Potenziale erkennen und ausschöpfen mit Schulung für Einkäufer

Seminarziele

In diesem Seminar trainieren Sie, wie Sie Einkaufspotenziale gezielt erkennen und ausschöpfen. Sie erhalten wichtige Tools, um Ihre Tätigkeit im Einkauf erfolgreicher zu gestalten, Verhandlungen konsequent durchzuführen und Ihren eigenen Stil zu finden. Durch Outsourcing, Preisdruck und die Verlagerung der Wertschöpfungsketten benötigen Sie strategische Methoden, um für Ihr Unternehmen im Hinblick auf ein sich wechselndes Marktumfeld das Beste herauszuholen. Es werden die wichtigsten Einkaufstechniken dargestellt. Das Seminar ist rein praxisorientiert und vermittelt Strategien eines wirksamen, erfolgsorientierten Einkaufsverhaltens. Spitzenleistungen im Einkauf setzen voraus, dass jeder Einkäufer über sich und seine Wirkung auf Lieferanten gut informiert ist. Das Seminar bietet hierzu Anregungen.

Programminhalte

Erfolgreich im Einkauf: Grundlagen:

- Die Struktur von Einkaufsprozessen in Unternehmen: Zentraleinkauf oder dezentraler Einkauf?
- Die Phasen des Einkaufsprozesses
- Angebotseinholung und Beschaffungsprozesse: (Bestell-)Abwicklung
- Gewinnpotenziale liegen im Einkauf

Stakeholder-Management:

- Systematische Analyse des Beschaffungsmarktes und Analysetechniken: Behalten Sie Ihre Lieferanten im Blick!
- Erkennen Sie Lieferantentypen
- Bedarfsgerecht einkaufen
- Einkaufscontrolling und Einkaufsberichtswesen: Kennzahlensysteme
- Grundlagen Supply-Chain-Management

Erfolgreich verhandeln im Einkauf:

- Verhandeln im Einkauf: z. B. mit dem Harvard-Konzept
- Seien Sie gut vorbereitet auf Ihre Verhandlung: Methoden
- Steuern Sie Verhandlungen durch Fragetechniken
- Erkennen Sie Manipulationen und Einflussnahme bei Preisverhandlungen

Professioneller Umgang mit Verhandlungspartnern:

- Einkaufsrhetorik: Einwandbehandlung
- Hart in der Sache – freundlich im Umgang
- Umgang mit Preiswiderständen
- Die Steigerung der sozialen Kompetenz als Voraussetzung für erfolgreiches Verkaufen

Methodik

Seminarcode

VV5009

Teilnehmer

maximal 9 Personen

Seminarzeiten

1. Tag: 10:00 - 17:00 Uhr
2. Tag: 09:00 - 16:00 Uhr

Ort & Termine

Münster

13.01.2025 – 14.01.2025

Seminargebühr

1.150,00 € (zzgl. MwSt.)
1.368,50 € (inkl. MwSt.)

Im Preis inbegriffen:
Arbeitsunterlagen,
Teilnahmezertifikat und
Mittagessen.



Übungen Rollenspiele Trainer- und Teilnehmerinputs Fremd- und
Selbstanalyse Gesprächssimulation

Zielgruppe

Die Weiterbildung „Einkauf“ wendet sich an alle, die noch erfolgreicher
einkaufen und gewinnbringende Strategien entwickeln möchten.



FAX-ANMELDUNG +49 251 20205-99

Internet: www.kitzmann.biz
E-Mail: info@kitzmann.biz
Telefax: +49 251 20205-99

Ich melde mich/Wir melden uns zu folgender Veranstaltung an:

1. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Rechnung (Name)

Straße/Nummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

Branche

Datum

2. Teilnehmer

Name/Vorname

E-Mail

Mobilnummer

Veranstaltung Seminarcode

Ort Termin

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Kundennummer

Anmeldebestätigung (E-Mail)

Unterschrift