



# 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: 09:30 - 16:00 Uhr

#### Ort & Termine

##### Münster

08.09.2025 – 09.09.2025  
12.01.2026 – 13.01.2026  
07.09.2026 – 08.09.2026

#### Seminargebühr

1.200,00 € (zzgl. MwSt.)  
1.428,00 € (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](http://www.kitzmann.biz)  
E-Mail: [info@kitzmann.biz](mailto: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