

Basistraining Einkauf

Das sollten Sie im Einkauf wissen!

Der Bedeutungszuwachs des Einkaufs im Unternehmen ist enorm — und die des professionellen Einkäufers ebenso! Steigende Fremdbezugsvolumina, zunehmender Preisdruck und wachsende Fertigungstiefen stellen Einkäufer vor neue Herausforderungen. In diesem Seminar trainieren Sie wichtige strategische und operative Werkzeuge und Methoden und lernen deren Zusammenhänge und Wirkungsweisen innerhalb der Wertschöpfungskette kennen. Außerdem üben Sie, Verhandlungen strukturiert, aktiv und zielgerichtet zu führen.

Inhalte

Einkaufsorganisation und -netzwerke

Zentraler vs. dezentraler Einkauf, Materialgruppenmanagement.
Struktur des Beschaffungsprozesses in Produktions-/Dienstleistungsunternehmen; Beschaffungsanbahnung/ Bestellabwicklung.
E-Procurement, E-Business-Plattformen.
Beschaffungsk Kooperationen.
Umgang mit Untreue, Korruption.

Von der Unternehmens- zur Beschaffungsstrategie

Strategien, Ziele, Aufgaben, Zusammenhänge.
Gewinnpotenziale im Einkauf ausschöpfen.
Von der Vision zur Aktionsplanung.
Grundlagen des Lieferantenmanagements
Arten von Lieferanten; Lieferanten- und Wertschöpfungspartnerschaften.

Methoden/Instrumente der Einkaufspraxis

Systematische Beschaffungsmarktbeobachtung/-analyse;
Informationsbeschaffung.
Analysetechniken: ABC-/XYZ-Analyse, LMN-Analyse.
Auswirkung von A-, B-, C-Produkte auf unterschiedliche Bestandsstrategien wie JIT, Vendor Managed Inventory, KANBAN etc.; Produkt-/Wertanalyse;
Portfoliotechniken; Einkaufsbericht.
Einführung in das Einkaufscontrolling
Kennzahlen(systeme), Key Performance Indikatoren (KPI); Schattenkalkulation, offene Kalkulation, Total Cost of Ownership (TCO); Einkaufshandbuch, Berichtswesen, Benchmarking.

Grundlagen Supply Chain Management

Zusammenhänge/Wirkungsweisen der Supply Chain; Rolle des Einkaufs innerhalb der SC.

Erfolgreich verhandeln im Einkauf

Grundlagen der Kommunikation.
Grundelemente des Harvard-Konzepts.
Verhandlungsphasen: die strukturierte Vorbereitung, konsequente Durchführung, effektive Nachbereitung.
Wer fragt, führt! Gespräche über Fragen führen.
Argumentationstaktiken.
Manipulationen erkennen und abwehren.
Preisverhandlung.
Den eigenen Verhandlungsstil finden.

Ihr Nutzen

Sie trainieren praxisnah und umsetzungsrelevant wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Einkauf. Sie lernen,

- woraus der Werkzeugkasten des Einkäufers besteht und wie Sie diesen wirkungsvoll in Ihrer Praxis einsetzen,
- wie Sie Einkaufspotenziale gezielt analysieren und ausschöpfen,
- wie Sie Verhandlungen strukturiert, proaktiv und überzeugend führen,
- wie Leistung im Einkauf gemessen werden und
- wie Prozesse im Einkauf funktionieren.

Zahlreiche Beispiele, Übungen und Checklisten intensivieren den Praxistransfer und runden Ihr Wissen ab.

Training

3 Tage

Termine und Orte

20.-22.10.10

Stuttgart | Arcotel Camino

06.-08.12.10

Berlin | Holiday Inn City-West

07.-09.02.11

Frankfurt a. M. | Holiday Inn City-South

28.-30.03.11

München-Unterhaching | Holiday Inn Unterhaching

Zeiten

1. Tag: 09:30 Uhr - ca. 17:30 Uhr

2.-3. Tag: 08:30 Uhr - ca. 16:30 Uhr

Teilnahmegebühr

€ 1.390,- + MwSt.

Buchungs-Nr. 88.11

Durchgeführt von**Herr Heinrich Voellmer**

Diplom-Ingenieur (FH), Zertifizierter Trainer und Managementberater für Einkaufs- und Supply-Chain-Management. Langjährige Berufserfahrung in Produktentwicklung, Fertigung, Beschaffung und Materialwirtschaft in einem internationalen Konzern und in mittelständischen Firmen.

Methoden

Trainerinput, Kurzpräsentationen, Gruppenarbeit, Projektübungen/-beispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele beim Verhandlungstraining.

Teilnehmerkreis

Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen, Einsteiger im Berufsfeld des Einkäufers. Mitarbeiter mit Berührungspunkten zum Einkauf, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

Anmeldeformular: Basistraining Einkauf

Bitte faxen Sie uns diese Anmeldung an: 0761 4708-291.

Haufe Akademie

Beratung / Kontakt

Telefon: 0761 4708-811

E-Mail: service@haufe-akademie.de

Post: Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Lörracher Str. 9
79115 Freiburg

Veranstaltung

Basistraining Einkauf

Buchungs-Nr.: 88.11

Einzelpreis: € 1.390,- + MwSt.

Teilnehmer

Name/Vorname

Position

Tätigkeitsschwerpunkte

E-Mail: Bitte unbedingt angeben, denn so erhalten Sie am schnellsten Ihre Anmeldebestätigung.

Teilnehmerinformationen

Bitte schicken Sie uns Ihre Anmeldung schriftlich zu - per Post oder Fax. Wir buchen Ihre Anmeldung in der Reihenfolge des Eingangs. Wenige Tage später erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit ausführlichen Informationen zum Veranstaltungshotel. Die angegebenen Preise sind Nettopreise und verstehen sich zuzüglich der gesetzlichen Mehrwertsteuer.

Ihre Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung (nur schriftlich möglich) der Anmeldung bis 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: bis 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): € 80,- zzgl. MwSt. Stornierung ab 4 Wochen vor Veranstaltungsbeginn (bei Veranstaltungen in PC-Zentren: ab 2 Wochen vor Veranstaltungsbeginn): die volle Teilnahmegebühr zzgl. MwSt. Selbstverständlich können Sie jederzeit anstelle des angemeldeten Teilnehmers einen Vertreter benennen. In diesem Fall entstehen keine zusätzlichen Kosten.

Mehrfachbucherrabatt

Bei gleichzeitigem Eingang mehrerer Buchungen erhalten Sie ab der zweiten Buchung 10 % Rabatt auf die jeweilige Veranstaltungsgebühr. Sollten Sie nachträglich teilstornieren, wird der o.g. Rabatt zurückgenommen bzw. nachbelastet.

Unsere ausführlichen Teilnahme-Bedingungen finden Sie auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Hinweis zum Datenschutz:

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen finden Sie im Internet unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Veranstaltungsdaten

Veranstaltungstermin

Veranstaltungsort

Firmendaten/Rechnungsempfänger

Firma

Straße, Nr.

PLZ/Ort

Telefon

Fax

Anzahl der Mitarbeiter in Ihrem Unternehmen

Falls abweichend

Anmeldebestätigung zu Händen

Rechnung zu Händen

Kunden-Nummer (falls bekannt):

Akademie-Card oder

Kooperations-Nr.:

WNR:

1138964

Datum/Ort, Unterschrift