Grundwissen für Deinen Start als Einkäufer:in

Das kompakte Online-Seminar!

Die wichtigsten Basics für deine Einkaufskompetenz sind von elementarer Bedeutung. Nur die Einkäufer:innen, die um die Möglichkeiten das Unternehmensergebnis positiv zu beeinflussen wissen und diese gekonnt einsetzen, werden erfolgreich sein. Mit diesem kompakten Online-Seminar erwirbst du effektiv die Grundlagen des Einkaufs. Du lernst, wie du mit deinen Lieferant:innen wertschöpfend zusammenarbeiten kannst, Preiserhöhungen gekonnt abwehrst und deine Beschaffungsstrategie optimierst. Darüber hinaus erfährst du, wie du deinen Einkauf messbar und bewertbar gestalten kannst!

Modul 1: Webinar

3 Stunden

Grundlagen für den Einkauf — Teil 1
Die wichtigsten Grundlagen des Einkaufs

- Schnittstellen zum Einkauf.
- Einkaufskosten reduzieren — einfacher als gedacht.
- Aktuelles zu Entwicklung + Trends.
- Marktforschung + -beobachtung.

Das Lieferantenmanagement

- Die Lieferant:innen als Partner:innen.
- Lieferantenentwicklung.
- Gemeinsame Wertschöpfung.

Die Einkaufsstrategie

- Ihre Beschaffungsstrategie.
- Erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen.
- Vorgehen von Lieferantenkalkulation.

Einkaufsorganisation

- Zentral oder dezentral?
- Wandel der Organisationsformen.
- Operativer vs. Strategischer Einkauf.
- Projekt- und Commodity-Einkauf.

Modul 2: E-Learning

1,5 Stunden

Professionell verhandeln — gut vorbereitet zum optimalen Ergebnis

- Verhandlungssituationen werden erkannt, auch wenn diese auf den ersten Blick nicht wie solche wirken.
- Es wird gelernt, auf welche Aspekte sich bei der Vorbereitung von Verhandlungen besonders konzentriert werden sollte.

- Unterschiedliche Verhandlungsstrategien werden kennengelernt und es wird bewusst, wann welche Strategie eingesetzt und wie dabei vorgegangen werden sollte.
- Mithilfe eines Verhandlungssimulators wird erlebt, wie sich Verhandlungsgeschick direkt auf den Erfolg der Verhandlung auswirkt.

Modul 3: Webinar

3 Stunden

Grundlagen für den Einkauf — Teil 2
Transfer zum E-Learning

- Zusammenfassung der wichtigsten Verhandlungsschritte.
- Transfer zu klassischen Einkaufsverhandlungen.
- Checklisten zur Vorbereitung.
- Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung.

Wichtige Tools, Methoden und Analysen im Überblick

- Methoden zur Analyse ABC / XYZ.
- Kostenreduzierende Maßnahmen nach der Analyse.
- Basics Warengruppenmanagement - Warum und wann ist es effektiv?
- Einführung Einkaufscontrolling: Den Einkauf messbar und bewertbar machen.

Inhalte

Modul 1: „Grundlagen für den Einkauf – Teil 1“ (3 Stunden)

Die wichtigsten Grundlagen des Einkaufs
- Schnittstellen zum Einkauf.
- Einkaufskosten reduzieren – einfacher als gedacht.
- Aktuelles zu Entwicklung + Trends.
- Marktforschung + -beobachtung.

Das Lieferantenmanagement
- Die Lieferant:innen als Partner:innen.
- Lieferantenentwicklung.
- Gemeinsame Wertschöpfung.

Die Einkaufsstrategie
- Beschaffungsstrategien.
- Erfolgreiche Abwehr von Preiserhöhungen.
- Vorgehen von Lieferantenkalkulation.

Einkaufsorganisation
- Zentral oder dezentral?
- Wandel der Organisationsformen.
- Operativer vs. Strategischer Einkauf.

- Projekt- und Commodity Einkauf.

Modul 2: E-Learning "Professionell verhandeln - gut vorbereitet zum optimalen Ergebnis"
- Du erkennst Verhandlungssituationen, auch wenn diese auf den ersten Blick nicht wie solche wirken.
- Du lernst, auf welche Aspekte du dich bei der Vorbereitung von Verhandlungen besonders konzentrieren sollten.
- Du kennst unterschiedliche Verhandlungsstrategien und weißt, wann du welche Strategie einsetzt und wie du dabei vorgehst.
- Mithilfe eines Verhandlungssimulators erlebst du, wie sich Verhandlungsgeschick direkt auf den Erfolg deiner Verhandlung auswirkt.

Modul 3: „Grundlagen für den Einkauf – Teil 2" (3 Stunden)

Transfer zum E-Learning
- Zusammenfassung der wichtigsten Verhandlungsschritte.
- Transfer zu klassischen Einkaufsverhandlungen.
- Checklisten zur Vorbereitung.
- Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung.

Wichtige Tools, Methoden und Analysen im Überblick:
- Methoden zur Analyse ABC – XYZ.
- Kostenreduzierende Maßnahmen nach der Analyse.
- Basics Warengruppenmanagement - Warum und wann ist es effektiv?
- Einführung Einkaufscontrolling: Den Einkauf messbar und bewertbar machen.

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

In 3 Modulen werden die wichtigsten Grundlagen für den Einstieg als Einkäufer:in vermittelt. Dabei werden einfache Tools und Methoden für die Einkaufspraxis erlernt.
- Welche Schnittstellen für den Einkauf relevant sind.
- Wie Lieferant:innen optimal gemanagt werden.
- Welche Strategie die optimale Beschaffung und Wertschöpfung herbeiführt.
- Wie eine optimale Vorbereitung auf Verhandlungen erfolgt und diese durchgeführt werden.

Methoden

Trainer-Input, Best-Practice-Beispiele, Arbeitshilfen und Checklisten.

Teilnehmer:innenkreis

Einsteiger:innen im Berufsfeld der Einkäufer:innen, die schnelles Grundlagenwissen erhalten wollen. Einkäufer:innen mit ersten praktischen Erfahrungen, Mitarbeiter:innen mit Berührungspunkten zum Einkauf, die ihr Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

haufe akademie

Buchungsnummer
31572

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:
https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges



Referent:in



Katja Tischer
Es macht mir große Freude Menschen bei Ihrer Entwicklung zu helfen. Mit meinem Kopf, Herz und Humor zu arbeiten. Den Menschen zu helfen ihre eigenen Potentiale zu erkennen und auszubauen.
Jeder wird dort abgeholt wo er/sie gerade steht. Und das immer wertschätzend und respektvoll. Ich arbeite sehr interaktiv in den Gruppen.
Die Teilnehmenden gehen fröhlich aus meinen Trainings mit einem vollen erweiterten „Werkzeugkoffer“, angefüllt mit fachlich zielführenden u. kommunikativen Werkzeugen.
Die Lernenden schätzen meine Fröhlichkeit und meine positive Lebenseinstellung. Denn ich liebe was ich tue und das selbstverständlich immer authentisch.

Deine Vorteile im Überblick

Open Badges
Binde deinen digitalen Badge in die Karrierenetzwerke ein und zeige, was du kannst.

Alle Lernmaterialien auf einen Blick
In deiner App oder Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung alle relevanten Infos, Services & Arbeitsunterlagen zu deiner Qualifizierung.

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

2 Module à 3 Std. und E-Learning

Termine

23.11.-07.12.2026

Webinar
23.11.2026
Live-Online
Montag, 23.11.2026
10:00 Uhr - 13:00 Uhr

Webinar
07.12.2026
Live-Online
Montag, 07.12.2026
10:00 Uhr - 13:00 Uhr

16.-30.04.2027

Webinar
16.04.2027
Live-Online
Freitag, 16.04.2027
10:00 Uhr - 13:00 Uhr

Webinar
30.04.2027
Live-Online
Freitag, 30.04.2027
10:00 Uhr - 13:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/31572

Teilnahmegebühr

€ 840,- zzgl. MwSt.
€ 999,60 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/31572
E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:
https://www.haufe-akademie.de/faqs

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.
Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.