Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis (Präsenz)

Einsparpotenziale aufdecken – Preiserhöhungen abwehren

Um Preisverhandlungen erfolgreich zu führen, brauchst du eine solide Grundlage. In unserem Basisseminar lernst du die wichtigsten Grundlagen der Verhandlungsführung – mit besonderem Fokus auf einer guten Vorbereitung, die auf harten Fakten basiert. Du erfährst, wie du Preis- und Herstellkostenstrukturen von Lieferant:innen analysierst und ein grundlegendes Verständnis für deren Preisfindung entwickelst. Gemeinsam erarbeiten wir Schritt für Schritt das praktische Handwerkszeug der Preis- und Kostenanalyse im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, dir das nötige Basiswissen zu vermitteln, damit du Einsparpotenziale erkennst und wirtschaftliche Argumente gezielt für deine zukünftigen Verhandlungen einsetzen kannst.

Inhalte

So kommst du an die richtigen Informationen deiner Lieferant:innen
- Wo du welche Informationen über Lieferant:innen findest: Kosten und Preise der Branche, Lieferantenbilanzen etc.

Preis- und Kostenanalyse im Einkauf: Lieferantenpreise und Kostenstrukturen analysieren, Einsparpotenziale aufspüren
- Grundlagen der Kostenanalyse: Kostenarten, Kalkulationsverfahren.
- Kostenstrukturen von Lieferant:innen erkennen und für Verhandlungen nutzen.
- Kostenvergleichsanalysen durchführen, „Preisreserven“ bei Lieferant:innen finden.

Jahresabschlüsse von Lieferant:innen analysieren
- Ertragssituation von Lieferant:innen in Bilanz und GuV erkennen und Verhandlungsargumente daraus ableiten.

Vermittlung durch praxisnahe Beispiele

Anhand konkreter Fallstudien aus dem Einkaufsalltag erhältst du einen direkten Praxisbezug und lernst, das Gelernte gezielt anzuwenden.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erhältst kompakt und praxisorientiert wichtiges Wissen für deine Einkaufspraxis. Mit diesem Know-how profitierst du bereits in deiner nächsten realen Verhandlung:
- Du kannst Einsparpotenziale gezielt identifizieren und ausschöpfen.
- Du kannst Preis- und Kostenstrukturen deiner Lieferant:innen analysieren und beurteilen und verstehst, wie Lieferant:innen kalkulieren bzw. Preise bilden.
- Du weißt, wo du Informationen über Preis-/Kostenstrukturen deiner Lieferant:innen erhältst.

Methoden

Trainer-Input, Übungen, Praxisbeispiele, Checklisten, Arbeitshilfen, Erfahrungsaustausch, Diskussion.

Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen sowie Mitarbeiter:innen aus Disposition, Produktion, Qualitätsmanagement etc., deren Tätigkeiten Preisverhandlungen mit Lieferant:innen beinhalten.

Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Lehrgang Geprüfte:r Einkaufs-Professional

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

Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Präsenz

1 Tag

Termine

10.07.2026
Dortmund
Veranstaltungsort
Dorint An den Westfalenhallen Dortmund

Tage & Uhrzeit
Freitag, 10.07.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

07.12.2026
Hamburg
Veranstaltungsort
Courtyard by Marriott Hamburg City

Tage & Uhrzeit
Montag, 07.12.2026
09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3168

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.
€ 1.059,10 inkl. MwSt.
Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet
- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3168
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.

Preisanalyse und Kostenanalyse in der Einkaufspraxis (Live-Online)

Einsparpotenziale aufdecken – Preiserhöhungen abwehren

Um Preisverhandlungen erfolgreich zu führen, brauchst du eine solide Grundlage. In unserem Basisseminar lernst du die wichtigsten Grundlagen der Verhandlungsführung – mit besonderem Fokus auf einer guten Vorbereitung, die auf harten Fakten basiert. Du erfährst, wie du Preis- und Herstellkostenstrukturen von Lieferant:innen analysierst und ein grundlegendes Verständnis für deren Preisfindung entwickelst. Gemeinsam erarbeiten wir Schritt für Schritt das praktische Handwerkszeug der Preis- und Kostenanalyse im Einkauf. Ziel des Seminars ist es, dir das nötige Basiswissen zu vermitteln, damit du Einsparpotenziale erkennst und wirtschaftliche Argumente gezielt für deine zukünftigen Verhandlungen einsetzen kannst.

Inhalte

So kommst du an die richtigen Informationen deiner Lieferant:innen
- Wo du welche Informationen über Lieferant:innen findest: Kosten und Preise der Branche, Lieferantenbilanzen etc.

Preis- und Kostenanalyse im Einkauf: Lieferantenpreise und Kostenstrukturen analysieren, Einsparpotenziale aufspüren
- Grundlagen der Kostenanalyse: Kostenarten, Kalkulationsverfahren.
- Kostenstrukturen von Lieferant:innen erkennen und für Verhandlungen nutzen.
- Kostenvergleichsanalysen durchführen, „Preisreserven“ bei Lieferant:innen finden.

Jahresabschlüsse von Lieferant:innen analysieren
- Ertragssituation von Lieferant:innen in Bilanz und GuV erkennen und Verhandlungsargumente daraus ableiten.

Vermittlung durch praxisnahe Beispiele

Anhand konkreter Fallstudien aus dem Einkaufsalltag erhältst du einen direkten Praxisbezug und lernst, das Gelernte gezielt anzuwenden.

Lernumgebung

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

Dein Nutzen

Du erhältst kompakt und praxisorientiert wichtiges Wissen für deine Einkaufspraxis. Mit diesem Know-how profitierst du bereits in deiner nächsten realen Verhandlung:
- Du kannst Einsparpotenziale gezielt identifizieren und ausschöpfen.
- Du kannst Preis- und Kostenstrukturen deiner Lieferant:innen analysieren und beurteilen und verstehst, wie Lieferant:innen kalkulieren bzw. Preise bilden.
- Du weißt, wo du Informationen über Preis-/Kostenstrukturen deiner Lieferant:innen erhältst.

Methoden

Trainer-Input, Übungen, Praxisbeispiele, Checklisten, Arbeitshilfen, Erfahrungsaustausch, Diskussion.

Teilnehmer:innenkreis

Einkäufer:innen sowie Mitarbeiter:innen aus Disposition, Produktion, Qualitätsmanagement etc., deren Tätigkeiten Preisverhandlungen mit Lieferant:innen beinhalten.

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

Andreas Preißner
Die Vertriebswelt steht nicht still - im schnellen Rhythmus kommen neue Herausforderungen hinzu. Sie schaffen Abwechslung, regen zu neuen Konzepten an und bringen neue Methoden hervor. Das ist das, was mich an meinem Themengebiet reizt. Ich bringe Erfahrung mit ein, habe Lust auf neue Aufgaben und rege in meinen Seminaren dazu an, aktiv zu gestalten - die Kundenbeziehung, die Arbeitsweise, die Erfolgskontrolle. Wenn es so etwas wie ein Motto gibt, dann: "Nie ohne Kennzahl".

Details zur Weiterbildung

Seminar | Online

1 Tag

Starttermine

12.10.2026
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

25.02.2027
Live-Online
Durchführung
zoom

Modulzeiten

Montag, 12.10.2026 09:00 Uhr - 17:00 Uhr	Donnerstag, 25.02.2027 09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/32402

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.
€ 1.059,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3168
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.

Haufe Akademie GmbH & Co. KG
Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, www.haufe-akademie.de, Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, service@haufe-akademie.de