

# Basistraining Einkauf (Präsenz)

## Alles Wichtige für den Start im Einkauf!

Der Bedeutungszuwachs des Einkaufs im Unternehmen ist enorm – und der der professionellen Einkäufer:innen ebenso! Steigende Fremdbezugsvolumina, zunehmender Preisdruck und wachsende Fertigungstiefen stellen Einkäufer:innen vor neue Herausforderungen. In diesem Seminar werden wichtige strategische und operative Werkzeuge und Methoden trainiert und deren Zusammenhänge und Wirkungsweisen innerhalb der Wertschöpfungskette vermittelt. Außerdem wird geübt, Verhandlungen strukturiert, aktiv und zielgerichtet zu führen.

### Inhalte

#### Einkaufsorganisation und -netzwerke

- Zentraler vs. dezentraler Einkauf, Materialgruppenmanagement.
- Struktur des Beschaffungsprozesses in Produktions-/Dienstleistungsunternehmen; Beschaffungsanbahnung /Angebotsbewertung, Bestellabwicklung.
- 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 Lieferant:innen; Lieferant:innen- und Wertschöpfungspartnerschaften.

#### Methoden und Instrumente der Einkaufspraxis

- Systematische Beschaffungsmarktbeobachtung/-analyse; Informationsbeschaffung (z. B. im Internet).
- Analysetechniken: ABC-/XYZ-Analyse, Produkt-/Wertanalyse.
- Auswirkung von A-, B-, C-Produkte auf unterschiedliche Bestandsstrategien wie JIT, Vendor Managed Inventory, KANBAN etc.; Portfoliotechniken; Einkaufsbericht.

#### Einführung in das Einkaufscontrolling

- Kennzahlen(systeme), Key Performance Indikatoren (KPI); Schattenkalkulation, offene Kalkulation, Total Cost of Ownership-Analyse (TCO), Berichtswesen, Benchmarking.

#### Grundlagen Supply Chain Management

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

#### Erfolgreich verhandeln im Einkauf

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

Erfolgstraining! Bereits über 1.120 zufriedene Teilnehmer.

### Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Es werden praxisnah und umsetzungsrelevant wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Einkauf trainiert. Dabei wird gelernt,

- woraus der Werkzeugkasten der Einkäufer:innen besteht und wie dieser wirkungsvoll in der Praxis eingesetzt wird,
- wie Einkaufspotenziale gezielt analysiert und ausgeschöpft werden,
- wie Verhandlungen strukturiert, proaktiv und überzeugend geführt werden,
- wie Leistung im Einkauf gemessen wird und
- wie Prozesse im Einkauf funktionieren.

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

## Methoden

Trainer:innen-Input, Übungen, Fallbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele beim Verhandlungstraining.

## Teilnehmer:innenkreis

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

## Diese Veranstaltung ist auch als Modul buchbar von:

Basislehrgang: Junior Einkäufer:in

## 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>



## Trainer:innen



### Peter Hermann

Aus der Praxis für die Praxis. Mit meiner langjährigen lokalen und internationalen Beschaffungserfahrung möchte ich den Teilnehmern einen Grundstock für den Einkauf mitgeben, damit sie ihren



### Marion Schilcher

„Menschen bei ihrer beruflichen Entwicklung zu unterstützen, ist meine Berufung.“

In meinen Seminaren ist mir wichtig, komplexe Themen auf den Punkt zu

Weg entwickeln, neue Ideen testen und frische Ansätze in der Beschaffung umsetzen können. Ich zeige, wie Strategieentwicklung im Einkauf gelingt, Marktsignale bewertet werden, und man systematisch nach neuen Wegen und Lieferanten sucht, ohne Kompromisse bei Qualität und Zuverlässigkeit. Ziel ist es, Einsparungen zu realisieren, die Werte schaffen, Risiken minimieren und die Beschaffungsprozesse nachhaltiger, transparenter und effizienter gestalten.

bringen und teilnehmerorientiert Erfahrungsmöglichkeiten zu schaffen. Ich lege größten Wert auf Praxisnähe und Nutzenoptimierung – für den Teilnehmenden UND das Unternehmen!



**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.

**Details zur Weiterbildung**

**Seminar | Präsenz**

3 Tage  
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

**Termine**

**23.-25.06.2026**

Mannheim  
**Veranstaltungsort**  
Dorint Kongresshotel

**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 23.06.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Mittwoch, 24.06.2026

**16.-18.09.2026**

Hamburg  
**Veranstaltungsort**  
Boston Hotel Hamburg

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 16.09.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Donnerstag, 17.09.2026

**26.-28.10.2026**

Köln  
**Veranstaltungsort**  
Best Western Plus Hotel Köln City

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 26.10.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Dienstag, 27.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag, 25.06.2026  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**02.-04.12.2026**

Stuttgart

**Veranstaltungsort**

Parkhotel Messe-Airport

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 02.12.2026  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Donnerstag, 03.12.2026  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Freitag, 04.12.2026  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Freitag, 18.09.2026  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**09.-11.03.2027**

Berlin

**Veranstaltungsort**

centrovital Hotel

**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 09.03.2027  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Mittwoch, 10.03.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag, 11.03.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Mittwoch, 28.10.2026  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**12.-14.04.2027**

Frankfurt a. M./Kelsterbach

**Veranstaltungsort**

Vienna House Easy Frankfurt Airport

**Tage & Uhrzeit**

Montag, 12.04.2027  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Dienstag, 13.04.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Mittwoch, 14.04.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**23.-25.06.2027**

München

**Veranstaltungsort**

Holiday Inn Unterhaching

**Tage & Uhrzeit**

Mittwoch, 23.06.2027  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Donnerstag, 24.06.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Freitag, 25.06.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

**24.-26.08.2027**

Hamburg

**Veranstaltungsort**

Novotel Hamburg Alster

**Tage & Uhrzeit**

Dienstag, 24.08.2027  
09:30 Uhr - 17:30 Uhr  
Mittwoch, 25.08.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr  
Donnerstag, 26.08.2027  
08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/8811](http://www.haufe-akademie.de/8811)

**Teilnahmegebühr**

€ 1.990,- zzgl. MwSt.

€ 2.368,10 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/8811](http://www.haufe-akademie.de/8811)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)

# Basistraining Einkauf (Live-Online)

## Alles Wichtige für den Start im Einkauf!

Der Bedeutungszuwachs des Einkaufs im Unternehmen ist enorm – und der der professionellen Einkäufer:innen ebenso! Steigende Fremdbezugsvolumina, zunehmender Preisdruck und wachsende Fertigungstiefen stellen Einkäufer:innen vor neue Herausforderungen. In diesem Seminar werden wichtige strategische und operative Werkzeuge und Methoden trainiert und deren Zusammenhänge und Wirkungsweisen innerhalb der Wertschöpfungskette vermittelt. Außerdem wird geübt, Verhandlungen strukturiert, aktiv und zielgerichtet zu führen.

### Inhalte

#### Einkaufsorganisation und -netzwerke

- Zentraler vs. dezentraler Einkauf, Materialgruppenmanagement.
- Struktur des Beschaffungsprozesses in Produktions-/Dienstleistungsunternehmen; Beschaffungsanbahnung /Angebotsbewertung, Bestellabwicklung.
- 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 Lieferant:innen; Lieferant:innen- und Wertschöpfungspartnerschaften.

#### Methoden und Instrumente der Einkaufspraxis

- Systematische Beschaffungsmarktbeobachtung/-analyse; Informationsbeschaffung (z. B. im Internet).
- Analysetechniken: ABC-/XYZ-Analyse, Produkt-/Wertanalyse.
- Auswirkung von A-, B-, C-Produkte auf unterschiedliche Bestandsstrategien wie JIT, Vendor Managed Inventory, KANBAN etc.; Portfoliotechniken; Einkaufsbericht.

#### Einführung in das Einkaufscontrolling

- Kennzahlen(systeme), Key Performance Indikatoren (KPI); Schattenkalkulation, offene Kalkulation, Total Cost of Ownership-Analyse (TCO), Berichtswesen, Benchmarking.

#### Grundlagen Supply Chain Management

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

#### Erfolgreich verhandeln im Einkauf

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

Erfolgstraining! Bereits über 1.120 zufriedene Teilnehmer.

### Lernumgebung

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

## Dein Nutzen

Es werden praxisnah und umsetzungsrelevant wichtige Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Einkauf trainiert. Dabei wird gelernt,

- woraus der Werkzeugkasten der Einkäufer:innen besteht und wie dieser wirkungsvoll in der Praxis eingesetzt wird,
- wie Einkaufspotenziale gezielt analysiert und ausgeschöpft werden,
- wie Verhandlungen strukturiert, proaktiv und überzeugend geführt werden,
- wie Leistung im Einkauf gemessen wird und
- wie Prozesse im Einkauf funktionieren.

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

## Methoden

Trainer:innen-Input, Übungen, Fallbeispiele, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Rollenspiele beim Verhandlungstraining.

## Teilnehmer:innenkreis

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

## 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>



## Trainer:innen



### Marion Schilcher

„Menschen bei ihrer beruflichen Entwicklung zu unterstützen, ist meine Berufung.“

In meinen Seminaren ist mir wichtig, komplexe Themen auf den Punkt zu bringen und teilnehmerorientiert Erfahrungsmöglichkeiten zu schaffen. Ich lege größten Wert auf Praxisnähe und Nutzenoptimierung – für den Teilnehmenden UND das Unternehmen!



### 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.

## Details zur Weiterbildung

### Seminar | Online

3 Tage

Zahl der Teilnehmenden begrenzt

### Starttermine

#### 24.-26.08.2026

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 24.08.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 25.08.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 26.08.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

#### 14.-16.10.2026

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Mittwoch, 14.10.2026

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Donnerstag, 15.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Freitag, 16.10.2026

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

#### 01.-03.02.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 01.02.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 02.02.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 03.02.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

#### 26.-28.04.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Montag, 26.04.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Dienstag, 27.04.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Mittwoch, 28.04.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

#### 21.-23.09.2027

Live-Online

#### Durchführung

zoom

#### Modulzeiten

Dienstag, 21.09.2027

09:30 Uhr - 17:30 Uhr

Mittwoch, 22.09.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Donnerstag, 23.09.2027

08:30 Uhr - 16:30 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter [www.haufe-akademie.de/32188](http://www.haufe-akademie.de/32188)

### Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.

€ 2.368,10 inkl. MwSt.

## Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: [www.haufe-akademie.de/8811](http://www.haufe-akademie.de/8811)

E-Mail: [anmelden@haufe-akademie.de](mailto: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](http://www.haufe-akademie.de/agb) oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter [www.haufe-akademie.de/datenschutz](http://www.haufe-akademie.de/datenschutz).

### **Haufe Akademie GmbH & Co. KG**

Munzinger Straße 9, 79111 Freiburg, [www.haufe-akademie.de](http://www.haufe-akademie.de), Beratung: Tel.: +49 761 595339-00, [service@haufe-akademie.de](mailto:service@haufe-akademie.de)