

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

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

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, 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

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

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

08:30 Uhr - 16:30 Uhr
Freitag, 04.12.2026
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

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter 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

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

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

Teilnahmegebühr

€ 1.990,- zzgl. MwSt.
€ 2.368,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/8811

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