

SI-EL-EK-001-12-1 Einkauf Grundlagen [eL]

| SEMINARBESCHREIBUNG

Wachsender Wettbewerb, die rechtlichen wie organisatorischen Tücken des internationalen Supply Chain Managements und nicht zuletzt auch die Verhandlung mit Lieferanten: Mitarbeiter im Einkauf sehen sich im Berufsalltag mit einer Vielzahl verschiedenster Herausforderungen konfrontiert. Um allen Anforderungen gerecht zu werden, sind strategisches Wissen, prozessoptimiertes Denken und analytische Fähigkeiten von zentraler Bedeutung. Unser Seminar „Einkauf Grundlagen“ bietet Ihnen die Möglichkeit, Ihre Kompetenzen rund um das Thema Einkauf auszubauen – und das nicht nur als Kauffrau oder Kaufmann, sondern auch als Quereinsteiger. Sie lernen die wichtigsten Faktoren für erfolgreichen Einkauf im Unternehmen kennen und üben den professionellen Umgang mit den kommunikativen und strategischen Herausforderungen dieses anspruchsvollen Aufgabenbereichs.

Von Planungskompetenz bis Verhandlungsführung – die Grundlagen des Einkaufs im Unternehmen

In unserem Seminar „Einkauf Grundlagen“ lernen Sie, den Einkauf im Unternehmen effizient abzuwickeln. Zu diesem Zweck machen Sie sich mit den Abläufen und Aufgaben des Einkaufs vertraut und stärken in unserem Rhetoriktraining für Einkäufer Ihre kommunikativen Kompetenzen. Ihr Ziel: Die erfolgreiche Verhandlung mit Lieferanten. Zur strategischen Vorbereitung einer jeden Preisverhandlung gehört es dabei auch, Bedarf und Budgets im Einkauf zu bestimmen. Indem Sie den Dienstleistungsbedarf bzw. Materialverbrauch Ihres Unternehmens ermitteln, können Sie Ihre Verhandlungsbasis als Einkäufer sicher einschätzen. Außerdem lernen Sie in diesem Seminar die Grundlagen des Einkaufs – von der Marktanalyse bis hin zur Ressourcenplanung – zur Entwicklung individueller Einkaufsstrategien einzusetzen, die es Ihnen ermöglichen, auch mit kleinem Budget alle Bedürfnisse Ihres Unternehmens zu decken.

| SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufs

- > Wirtschaftliches und unternehmerisches Handeln
- > Rolle des Einkaufs im Unternehmen
- > Aufgaben des Einkäufers
- > Marktanalyse im Einkauf
- > Beschaffung und Beschaffungsmarketing

Planung und Organisation im Einkauf

- > ABC-Analyse und XYZ-Analyse
- > Tätigkeiten der Materialdisposition
- > Optimale Bestellmengen bestimmen
- > Programm- und verbrauchsorientierte Bedarfsermittlung
- > Beschaffungsmarktforschung
- > Preise des Lieferanten berechnen
- > Funktionskostenanalyse
- > Verschiedene Verfahren des Bestellvorgangs

Kommunikation im Einkauf

- > Verkaufsdenken verstehen, Einkaufstechniken anwenden
- > Einkaufsgespräche effizient vorbereiten
- > Verkaufsstrategien analysieren
- > Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen
- > Verhandlungsstrategie und Gesprächsführung
- > Das Harvard-Konzept in der Preisverhandlung
- > Sicheres Auftreten in schwierigen Verhandlungen
- > Körpersprache verstehen: Mimik und Gestik des Verhandlungspartners

UNSERE SEMINARMETHODEN

	 Öffentliches Seminar	 Individual Seminar	 Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

| SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.190,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805

Telefax: +49 (0)89 87577306

eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de

www.seminar-institut.de