

Basistraining Einkauf

Das sollten Sie im Einkauf wissen!

Angesichts steigenden Preisdrucks und Fremdbezugsvolumens hat der Stellenwert des Einkaufs in den Unternehmen erheblich zugenommen - und die Kompetenzanforderungen an die Einkäufer ebenso. – Dieses Seminar vermittelt Ihnen die Grundlagen für eine erfolgreiche Tätigkeit im Einkauf. Sie lernen die wichtigsten Einkaufstools mit ihren Zusammenhängen und Wirkungen innerhalb der Wertschöpfungskette kennen und anwenden. Außerdem üben Sie, in Verhandlungen strukturiert Ihre Ziele zu erreichen.

■ Inhalte

Einkaufsnetzwerk und Organisation

- Aufgaben und Stellung des Einkaufs im Unternehmen
- Interne und externe Kunden
- Beitrag zum Unternehmensergebnis / Kennzahlen
- Die Hebelwirkung des Einkaufs
- Struktur des Beschaffungsprozesses
- Berichtswesen
- Unterschiedliche Anfragestrategien
- Zentraler vs. dezentraler Einkauf oder Materialgruppenmanagement
- Informationsbeschaffung im Internet
- Kataloge, Ausschreibungen, e-business Plattformen
- Auktionen (offene und verdeckte, aufsteigend und absteigend)
- eProcurement

Grundlegende Methoden und Tools in der Einkaufspraxis

- Zielsysteme im Einkauf
- Systematische Beschaffungsmarktbeobachtung und -analyse
- Informationsbeschaffung
- Analysetechniken (ABC-/XYZ-Analyse)
- Produkt- und Wertanalyse
- Target Costing (Zielkostenmanagement) und Total Cost of Ownership
- Beschaffungsanbahnung und Bestellabwicklung
- Dispositions-, Bestell- und Lieferverfahren
- Terminsicherung und -überwachung
- Supply Chain Management
(Die Zusammenhänge in der Supply Chain und die Rolle des Einkaufs)
- Kennzahlensysteme zur Steuerung des Einkaufs
- Erstellen eines Einkaufshandbuchs (Praxisübung)

Erfolgreich verhandeln im Einkauf

- Grundlagen der Kommunikation
- Verhandlungsvorbereitung, -ablauf und -phasen
- Gespräche über Fragen führen
- Persönlichkeitsausprägungen
- Den eigenen Verhandlungsstil finden
- Manipulationen erkennen und abwehren
- Preisverhandlung – Forderungen und Nutzen miteinander verknüpfen
- Umgang mit Konflikten, Tricks und unfairen Praktiken
- Interkulturelle Aspekte

■ Ihr Nutzen

Sie trainieren praxisnah und umsetzungsrelevant die wesentlichen Grundlagen für eine effiziente Arbeit im Einkauf und erfahren anhand konkreter Beispiele,

- woraus der Werkzeugkasten des Einkäufers besteht,
- wie die Prozesse im Einkauf funktionieren,
- wie die Leistung im Einkauf gemessen werden kann,
- wie Sie Einkaufspotenziale sinnvoll analysieren und realisieren,
- wie Sie Checklisten in Ihrer täglichen Arbeit als Einkäufer einsetzen,
- wie Sie Verhandlungen aktiv, zielgerichtet und überzeugend führen.

■ Methoden

Vermittlung der theoretischen Grundlagen durch Vortrag und Diskussion, Trainerinput, Kurzpräsentationen, Projektübungen/-beispiele, Erfahrungsaustausch, Checklisten, Rollenspiele beim Verhandlungstraining.

■ Teilnehmerkreis

Einkäufer mit ersten praktischen Erfahrungen, Einsteiger im Berufsfeld des Einkäufers und Mitarbeiter mit Berührungspunkten zum Einkauf, die ihr diesbezügliches Wissen auf den aktuellen Stand bringen wollen.

„Ich hoffe, dass Sie erste Ideen mitnehmen konnten. Sehr gerne stimme ich mit Ihnen eine individuelle Trainingsmaßnahme ab. Ihre Fragen beantworte ich Ihnen kurzfristig. Bitte schreiben Sie mich unter info@scholz-management.de an.“

Carsten Scholz