

Grundlagen und Verhandlungen im Einkauf

Die Position des Einkäufers im Unternehmen wird immer wichtiger: Wachsender Preisdruck und Globalisierung der Lieferketten haben gerade in den letzten Monaten gezeigt, wie entscheidend es ist, die Aufgaben und Funktionen im strategischen und operativen Einkauf sowie rechtliche Grundlagen zu kennen. Hinzu kommt ein gut strukturiertes Lieferantenmanagement. Dabei spielt auch eine Rolle, wie Sie den richtigen Lieferanten finden. Letztlich entscheidet eine professionelle und zeitgemäße Verhandlungsführung über den Erfolg bei Verhandlungen.

Dieses zweitägige Inhouse-Seminar gibt einen umfassenden Überblick über den Einkaufsbereich und legt einen Schwerpunkt auf erfolgreiche Verhandlungsführung. Welche Verhandlungstechniken und -taktiken lassen Sie als Einkäufer souverän und sicher auftreten? Wie bereiten Sie sich organisatorisch, aber auch inhaltlich und mental optimal auf die zu führenden Verhandlungen vor? Wie setzen Sie Ihre Körpersprache gezielt ein und welche Strategie verfolgen Sie insgesamt?

Rollenspiele trainieren und optimieren Ihr Verhandlungsgeschick.

Inhalte

Grundlagen im Einkauf

- > Einkaufsorganisation
- > Moderne Methoden
- > Interne Schnittstellen

Lieferantenmanagement

- > Scouting, Evaluierung, Bewertung und Entwicklung von Lieferanten
- > Internationales Risikomanagement

Grundlagen der Verhandlung

- > Verhandlungen per Telefon, E-Mail, Videochat und in Präsenz
- > Vorbereitung von Verhandlungen
- > Erstellung einer Zielhierarchie
- > Persönlichkeitstypen von Einkäufern und Verkäufern
- > Taktiken der Verhandlungsführung

Rechtliche Grundlagen

- > Bedeutung der Rechtswahl und AGB
- > Abgrenzung der einzelnen Vertragsarten

Ihr Nutzen

- > Sie lernen die Grundlagen des Einkaufs und Lieferantenmanagements kennen.
- > Sie können Verhandlungen zielgerichtet vor- und nachbereiten und trainieren, sie souverän und sicher zu führen.
- > Sie lernen, Strategien und Taktiken anzuwenden und Ihre Körpersprache bewusst einzusetzen.

Ablauf

Die interaktive, lebendige und nachhaltige Vermittlung wird begleitet von einer praxis- und umsetzungsorientierten Methodik. Das gegenseitige Voneinander-Lernen wird gefördert. Rollenspiele werden integriert.

Zielgruppe

Führungskräfte und Verantwortliche aus der Einkaufs- abteilung

Dozent

Hans-Christian Seidel, CSEI-Consulting, besitzt über 25 Jahre Erfahrung als Dozent für Einkaufsthemen, Coach und ist aktuell Chefredakteur des Einkaufsmanagers. Er kennt den Einkaufsbereich als langjähriger Einkaufsleiter und gibt seine Expertise praxisnah und anwendbar weiter.

Ort

Raum Unna

Seminar mit Zertifikat

- > 2 Tage

Termin

24.-25. April 2023

- 1. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr
- 2. Tag: 09:00 Uhr - ca. 17:00 Uhr

Leistungsumfang

2 Seminartage, Lehrmaterial und (Teilnahme-)Zertifikat

Teilnahmegebühr

€ 890,- zzgl. MwSt.

- > Mitglieder von NIRO erhalten 10% Rabatt auf die Netto-Teilnahmegebühr

Förderung über einen Bildungschek möglich!