

# Einkäufer-Intervall-Training

3 x 2 Tage Stufenseminar

## Best Practice im Einkauf: Die Organisationsarten

- Operativer Einkauf – Strategischer Einkauf – MGM
- Wie Sie Maverick-Buying vorbeugen können
- E-Procurement

## Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung
- Methoden der Preis- und Kostenanalyse
- Rahmenverträge für die Einkaufspraxis
- Möglichkeiten der Lieferantenkonzentration
- Gemeinsam Kosten senken im KVP-Workshop

## Verhandlungsführung im Einkauf

- Die fachliche Vorbereitung auf die Verhandlung
- Zielsetzung - Einwandbehandlung - Argumentation
- Die Strategie – der Weg zum Ziel
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

## Selbstmanagement für Einkäufer/innen

- Die mentale Vorbereitung auf die Verhandlung
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Mehr Zeit für das Wesentliche - Workshop
- Mit Ausstrahlung und Ausdruck überzeugen

### Stimmen zum Seminar:

*„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“*

Johannes Schuh,  
VAMED Engineering GmbH & Co KG

*„Gute Tipps, die sicher in die Praxis umgesetzt werden können.“*

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

*„Ich konnte schon zwischen den einzelnen Stufen des Intervall-Trainings Erlerntes erfolgreich umsetzen und Einsparungen erzielen.“*

Heiko Dierolf, Real Innenausbau AG

*„Ein Monopolist unter den Vortragenden - brilliant und praxisnah.“*

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

*„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“*

Q. Weber, Löns-Apotheke

## 100 % Praxisbezug:

**Ausschließliches Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.**

**Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.**

**Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.**



MGS

Matthias Grossmann

Der Einkaufsverhandlungs-Experte

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

## Praxis-Seminar mit Matthias Grossmann



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

### Warum Sie teilnehmen sollten

Den größten und nachhaltigsten Erfolg von Weiterbildungsmaßnahmen erzielen Sie für sich und Ihre Mitarbeiter dann, wenn Sie über einen längeren Zeitraum in mehreren Treffen geschult werden. Innerhalb des Einkäufer-Intervall-Trainings werden die Trainingsinhalte in drei Einheiten zu je zwei Tagen vermittelt. Zwischen den Stufen findet die Umsetzung in die Praxis statt. An den Treffen können Fragen geklärt und aktuelle Fälle trainiert werden.

### Ihr Mehrwert

**Salami-Taktik:** Sie erfahren schichtweise alles Wissenswerte über den Einkauf: Von der Einkaufsorganisation und Zeitmanagement über die Methoden zur Preis- und Kostensenkung bis hin zur Verhandlungsführung und Selbstmanagement für Einkäufer/innen.

#### Training-on-the-Job:

Zwischen den Trainingstagen können Sie das erworbene Wissen in die Praxis umsetzen, um Einsparungen zu erzielen. Bei den Folgetreffen werden Ihre offenen Fragen geklärt.



**Praxisbezug:** Sie haben die Möglichkeit, eigene Fälle aus der Praxis einzubringen, um gemeinsam Strategien zur Lösung zu erarbeiten.

**Teilnehmeraktivierung:** In Rollenspielen trainieren Sie praxisnah Verhandlungssituationen, um den Umsetzungserfolg zu festigen.

**Zertifikat:** Zur Beendigung der Fortbildung erfolgt die Anfertigung einer Facharbeit (freigestellt). Ihr Lehrgangziel: MGS-Zertifikat Master of Purchasing.

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich sowohl an Nachwuchseinkäufer/innen, als auch an erfahrene Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen, die ihren Wissensstand überprüfen und ausbauen möchten. Die bisherige Zusammensetzung lag im Durchschnitt bei 50 % Nachwuchseinkäufer/innen und 50 % erfahrene Einkäufer/innen sowie Einkaufsleiter/innen.



### Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 16jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut.

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers "Einkauf leicht gemacht" (3. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (3. Auflage). Außerdem veröffentlichte er das Hörbuch „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Bahlsen, Böllhoff, Dt. Studentenwerk, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, SAP, Schott, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland.

### Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als kurzweilig, lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung.

### Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Den größten Umsetzungseffekt erhalten Sie durch ein persönliches Coaching der Einkäufer. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) oder rufen Sie uns an: Tel. 06021/448-516. Wir beraten Sie gerne.

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)



## Die Inhalte

### Tag 1

#### Preis- und Kostenreduzierung im Einkauf

- Machen Sie sich der Bedeutung des Einkaufs bewusst!
- Brainstorming: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Persönliches und organisatorisches Zeitmanagement
- Die Arten der Einkaufsorganisation
- Anstatt Maverick: Beziehen Sie den Fachbereich ein!
- Beschaffungsmarktforschung & Internetrecherche
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Auf was bei Rahmenverträgen zu achten ist

### Tag 3

#### Preis- und Kostenreduzierung

- Preisanalyse und Kostenkalkulation
- Welche Quellen für Kostenentwicklungen gibt es?
- Übung: Preisnachkalkulation
- Übung: Partieller Preisvergleich
- Wie Sie vom Lieferanten Kalkulationsdaten erhalten
- Reduzierung der Lieferantenzahl
- Paketlieferant, Modularisierung, Deproliferation
- C-Teile-Management und E-Procurement

### Tag 5

#### Preis- und Kostenreduzierung im Einkauf

- Supply Chain Management
- KAIZEN-Workshop zur Lieferantenentwicklung
- Die Schritte des KVP-Workshops
- Einsparpotenziale in Preisreduzierungen umsetzen
- Praxisübung in einem Unternehmen (Option)
- Die Schritte der Produktwertanalyse
- Übung: Wertanalyse

#### Inklusive Abendveranstaltung

### Tag 2

#### Verhandlungsführung und Selbstmanagement

- Leitfaden zur Vorbereitung von Verhandlungen
- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Ziele setzen – Selbstmotivation steigern
- Was sind die Motive hinter den Positionen?
- Gemeinsamkeiten finden & Verhandlungsmasse erweitern
- 2-Gewinner-Prinzip: Bieten Sie dem Lieferanten Nutzen!
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer

#### Rollenspiel: Verhandlungstechnik

### Tag 4

#### Verhandlungsführung und Selbstmanagement

- Wiederholung von Tag 2
- Die Einwände des Lieferanten schlagfertig beantworten
- Überzeugend und sparsam argumentieren
- Einsatz eines Commanders
- Übung: Analytisches Zuhören
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer

#### Rollenspiel: Verhandlungstechnik

### Tag 6

#### Verhandlungsführung und Selbstmanagement

- Wiederholung von Tag 4
- Entwickeln Sie Ihre Strategie und Verhandlungstaktik!
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Drei Wege um aus einem Verhandlungstief zu kommen
- Ressourcen speichern mit der Anker-Technik
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer

#### Rollenspiel: Verhandlungstechnik

## Seminarzeiten

#### Jeweils am ersten Tag:

Ab 09.00 Uhr	Begrüßungskaffee mit Snack
10.00 Uhr - 13.00 Uhr	Seminar
13.00 Uhr - 14.15 Uhr	Mittagspause
14.15 Uhr - 16.00 Uhr	Seminar
16.00 Uhr - 16.20 Uhr	Kaffeepause
16.20 Uhr - 18.00 Uhr	Seminar

#### Jeweils am zweiten Tag:

08.30 Uhr - 10.00 Uhr	Seminar
10.00 Uhr - 10.20 Uhr	Kaffeepause
10.20 Uhr - 12.30 Uhr	Seminar
12.30 Uhr - 13.45 Uhr	Mittagspause
13.45 Uhr - 15.15 Uhr	Seminar
15.15 Uhr - 15.30 Uhr	Kaffeepause
15.30 Uhr - 16.30 Uhr	Seminar

## Einzelgespräch

Sie haben die Möglichkeit mit dem Seminarleiter ein individuelles Feedback-Gespräch zu führen. Jeweils nach dem ersten Semintag findet in informeller Runde ein Gedankenaustausch statt zu dem wir Sie herzlich einladen.

# Praxis-Seminar mit Matthias Grossmann



## Der Ablauf

### Veranstaltungsorte und Termine

	Tag 1+2	Tag 3+4	Tag 5+6
<b>Bielefeld</b>	06./07.10.09	27./28.10.09	10./11.11.09
<b>Stuttgart</b>	22./23.02.10	08./09.03.10	22./23.03.10

#### Tagungshotel in Bielefeld

Park Inn Bielefeld  
Am Johannisberg 5, 33615 Bielefeld  
Tel. 0521/9238-0  
www.eventhotels.com

#### Tagungshotel in Stuttgart

ASCOT Hotel  
Stettiner Str. 27, 71254 Ditzingen  
Tel. 07156/962-0  
www.ascot-hotels.com

### Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

### So melden Sie sich an

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie können sich auch online auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für 6 Tage € 2.180,- (nur € 365,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Seminarkosten, Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Videoaufzeichnungen auf CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab dem zweiten Teilnehmer Ihres Unternehmens bieten wir einen Preisnachlass von 10 %, ab dem vierten Teilnehmer 20 %. Bis zwei Wochen vor Seminarbeginn betragen die Stornokosten 25 %, danach berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer gestellt werden. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens 8 Tage vor Seminarbeginn, zur Zahlung fällig.

*Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Einkauf leicht gemacht“ sowie das Hörbuch „Im Einkauf liegt der Gewinn!“*



### Anmeldung - per Fax unter 06021/448-517

- Hiermit melde(n) ich mich (wir uns) mit \_\_\_\_\_ Person(en) zum Seminar in  Bielefeld  Stuttgart an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Buches „Einkauf leicht gemacht“ zum Einzelpreis von € 19,90\*.
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90\*.
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn“ auf CD zum Einzelpreis von € 19,90\*.
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ auf CD zum Einzelpreis von € 29,80\*.

\_\_\_\_\_  
Datum, Unterschrift und Stempel

-----  
Firma:

-----  
Vor- und Zuname, Abteilung:

-----  
Vor- und Zuname, Abteilung:

-----  
Straße:

-----  
PLZ/Ort:

-----  
Tel./Fax:

-----  
E-Mail:

\* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

MGS | Tulpenstrasse 13 | 63743 Aschaffenburg | Tel: 06021/448-516 | Fax: 06021/448-517 | E-Mail: [info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)