

Wie tickt ein Top-Einkäufer?

3½ Tage Praxisseminar in Andalusien (Sprache: Deutsch)

Grundlagen Einkauf

- Die unternehmerische Verantwortung des Einkaufs
- Verbesserung der Zusammenarbeit statt Maverick
- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

Strategien zur Preis- und Kostenanalyse

- Eigenkalkulation zur Abwehr einer Preiserhöhung
- Der partielle Preisvergleich
- Quellenverzeichnisse für Kostenentwicklungen
- Verhandlungspotenziale erkennen und nutzen

Preisverhandlungen im Einkauf selbstbewusst führen

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung – Motivforschung – Fragetechnik
- Strategie und die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Auf was Sie bei der Körpersprache achten sollten
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Die 10 Todsünden des Einkaufs

Highlight: Besuch eines spanischen Unternehmens

Werksbesichtigung und Erfahrungsaustausch mit der Einkaufsleitung. Auf was ist zu achten beim Verhandeln mit Südländern?

Stimmen zum Seminar:

„Ein unvergessliches Ereignis! Aus dem Seminar habe ich eine Menge an Wissen mitgenommen.“
Dorothee Plickert, Alupress GmbH

„Viel gelernt, viel gesehen und neu motiviert die Arbeit wieder aufgenommen.“
Werner Kever, Kabelwerk Eupen AG

„Die ideale Kombination aus Weiterbildung und Motivation.“
Thomas Blank,
Beschaffungsmanagement GmbH

„Dieses Seminar ist sehr spannend, praxisnah und abwechslungsreich.“
Petra Strohmayr, Gebauer & Griller GmbH

100% Praxisbezug:

Überwiegendes 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.



Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de

Spanienakademie mit Matthias Grossmann



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Sie erhalten einen Überblick über praxisbewährte Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung. Sie erfahren, wie sich Top-Einkäufer auf eine Preisverhandlung vorbereiten.

Sie bekommen Kontakt zu einem internationalen Unternehmen. Wir führen Gespräche mit der Einkaufsleitung und erhalten Tipps für das Verhandeln mit südländischen Lieferanten (simultan übersetzt).

Sie nutzen dieses Seminar für sich und/oder Ihre Einkäufer/innen als Bestätigung für bisherige Erfolge und als Incentive für die Erreichung neuer Ziele.

Ihr Mehrwert

Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:

Die Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen in Jahresgesprächen und zur Abwehr von Preiserhöhungen erfolgreich anwenden.

Sie erhalten aktuelles Know-how zur Verhandlungsführung lebendig und abwechslungsreich vermittelt.

In zahlreichen Übungen wird das Wissen trainiert, um den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen zu festigen.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer und Verkäufer sowie Führungskräfte, die ihren Wissenstand überprüfen und ausbauen möchten. Auch für Verkäufer ein interessanter Besuch, um zu erfahren, wie ein Top-Einkäufer tickt. Ein wertvoller Erfahrungsaustausch zwischen Einkäufern und Verkäufern.

Es eignet sich ideal zur Team- und Motivationsförderung.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als spannend, 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. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

Matthias Grossmann



Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 20jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López (General Motors).

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers „Einkauf“ (4. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (4. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die

Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Fegro/Selgros, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, Rossmann, SAP, Schott, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland.

Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de.

Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.



Inhalte & Ablauf

Mittwoch

Ankunft in Almería um die Mittagszeit.
Der Nachmittag steht zur freien Verfügung.

17.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Vorstellung der Teilnehmer
- Organisation der Seminartage
- Brainstorming: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung im Einkauf

20.00 Abendessen

Donnerstag

09.00 Einstellung, Organisation

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Das Spannungsfeld eines Einkäufers
- Verbesserung der Kommunikation statt Maverick

10.45 Kaffeepause mit Snack

11.15 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 1

- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Muster eines Schreibens zur Preisabwehr
- Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel
- Was Sie von HÄGAR lernen können

13.00 Mittagspause

14.30 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 2

- Rollenspiel: Verhandlungstechnik
- Finden Sie die Motive heraus, statt Positionen zu verteidigen
- Welche Gemeinsamkeiten gibt es?

17.00 Tagungsende

Freitag

09.00 Methoden zur Preis- und Kostenanalyse, Teil A

- Wie Sie eine Nachkalkulation durchführen können
- Der Lieferant möchte eine Preiserhöhung - überprüfen Sie diese!
- Quellen für Kostenentwicklungen bei Rohstoffen, Energie und Löhne

10.45 Kaffeepause mit Snack

11.15 Methoden zur Preis- und Kostenanalyse, Teil B

- Der partielle Preisvergleich „Rosinenpicken“
- Wie Sie Ihrem Lieferanten seine Fixkostendegression vorrechnen
- Wie erhalten Sie Kalkulationsdaten von Ihrem Lieferanten?

13.00 Mittagspause

14.30 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 3

- Grundsätzliches zur Argumentation
- Analytisches Zuhören, nicht nur ausreden lassen!
- Rollenspiel: Verhandlungstechnik

17.00 Tagungsende

Samstag

09.00 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 4

- Übung: Einwände des Verkäufers behandeln
- Zeigen Sie dem Verkäufer Nutzen auf!
- Fragetechniken gezielt anwenden
- Körpersprache beobachten und gezielt einsetzen

10.45 Kaffeepause mit Snack

11.15 Besuch eines spanischen Unternehmens

- Werksbesichtigung und Erfahrungsaustausch
- Verhandeln mit Südländern

15.00 Mittagessen & Tagungsende

- Inklusive Stadtführung und Tapas-Abend

Ihr Rückflug am Sonntag

Spanienakademie mit Matthias Grossmann

Stand: 10/2011

Tagungsort, Termine und Anmeldung

Ort und Termine

Termine:

11. bis 15. Januar 2012
25. bis 29. Juli 2012

Tagungsort:

Tryp Indalo Almería
Avda. del Mediterráneo 310
04009 Almería, Spanien
Tel. 0034 950 183-400 Fax.: -409
www.solmelia.com



Die Stadt Almería liegt in Andalusien, im südöstlichen Teil von Spanien. Flugzeit von Deutschland für Direktflüge nur ca. 2,5 Stunden.

Das Tagungshotel „Tryp Indalo“ befindet sich im Geschäftszentrum von Almería, nur 20 Minuten vom Flughafen Almería entfernt. Das 4-Sterne-Business-Hotel verfügt über moderne komfortable Zimmer mit Klimaanlage, TV, Telefon- und Modemanschluss.

Zimmerreservierung

Die Hotelreservierung übernehmen wir für Sie. Gerne beraten wir Sie bei der Flugbuchung. Mit Iberia erreichen Sie Almería über Madrid von mehreren Flughäfen. Auch Ryanair und Airberlin fliegen nach Almería.

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 anmelden. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 10 Personen. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.480,- (nur € 420,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Seminarkosten, Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Mengenrabatt siehe unten. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer gestellt werden. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Die AGB finden Sie auf unserer Website unter „Impressum“.

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Einkauf“; sowie das Hörbuch „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“



Anmeldung - per Fax unter 06021 / 583 80 17

- Hiermit melden wir _____ Person(en) zum Seminar im
 - Januar 2012 Juli 2012 an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Einkauf“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl MwSt.*
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl MwSt.*
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ auf CD zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.*

Firma: _____

1. _____
Vor- und Zuname, E-Mail

2. _____ - 10%
Vor- und Zuname, E-Mail

3. _____ - 15%
Vor- und Zuname, E-Mail

4. _____ gratis
Vor- und Zuname, E-Mail

Straße: _____

PLZ/Ort: _____

Tel./Fax: _____

E-Mail: _____

Datum, Unterschrift und Stempel

* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

www.einkaufstraining.de