SEMINAR (PRÄSENZ)

Erfolgreich einkaufen und beschaffen

Kompaktseminar, 2 x 2 Tage

Nutzen

Profi im Einkauf werden! Das Fachseminar liefert Ihnen ein grundlegendes Verständnis für die Aufgaben und den Stellenwert des Einkaufs im Betrieb. Auf der Basis eines fundierten Überblicks über die einzelnen Elemente der Beschaffung und die angrenzenden Prozesse handeln Sie in Zukunft kostenverantwortlich und effizient. Erlernen Sie die professionelle Verhandlungsführung, systematische Lieferantenbeziehungen und wichtige Kenntnisse über rechtliche Aspekte. Eignen Sie sich in diesem Kompaktseminar unabdingbare Voraussetzungen für alle möglichen Arten von Verhandlungen mit geschulten Verkäufern an. Holen Sie künftig die optimalen Konditionen und Leistungen für Ihr Unternehmen heraus.

Weiterbildung in Präsenz: Profitieren Sie vom persönlichen Austausch mit anderen Teilnehmer/-innen, die Interaktion untereinander und den direkten Kontakt zu Ihrer/-m Trainer/-in.

Zielgruppe

Geeignet für Jungeinkäufer/-innen und Sachbearbeiter/-innen, die in den Einkauf oder die Disposition neu einsteigen sowie alle, die theoretisches Wissen und aktuelle Methoden für ihre Aufgabe im Einkauf und der Beschaffung benötigen oder auffrischen wollen.

Veranstaltungsinhalt im Überblick

Das Kompaktseminar findet an 2 x 2 Seminartagen statt. Die Teilnehmer/-innen behandeln unter anderem folgende Fragen: Was sind die wichtigsten Prinzipien für den modernen Einkauf? Welche Anforderungen muss ich als Einkäufer/-in heute erfüllen? Welche Vorteile bietet das Internet meiner Beschaffung? IT im Einkauf Fluch oder Chance? Weitere Themenbereiche:

- BMF: Beschaffungsmarktforschung als strategisches Instrument
- Anfrage und Lieferantenwahl - richtig gemacht!
- Wert- und Preisanalysen
- Einkaufsverhandlungen - von der Vorbereitung, Einwandtechnik bis Preisdurchsetzung
- Einkaufsrecht in der Praxis

Veranstalter

IHK Akademie München und Oberbayern gGmbH

Termin

Datum
03.06.2024 - 25.06.2024

Ort
Westerham bei München

Dauer
4 Tage

Termininformationen
Modul 1 Mo 03.06. - Di 04.06.2024
Modul 2 Mo 24.06. - Di 25.06.2024

Beginn je 9:00 Uhr, Ende je ca. 17:00 Uhr

Übernachtung in Westerham

Weitere Infos finden Sie hier

Veranstaltungsinhalt im Detail

Modul I:

Die Bedeutung des Einkaufs

- Wichtige Voraussetzungen für erfolgreichen und zeitgemäßen Einkauf.
- Die strategischen und operativen Aufgaben des Einkaufs
- Schnittstellen und Einflussfaktoren zu anderen Arbeitsbereichen
- Welche Anforderungen müssen Einkäufer/innen heute erfüllen?

Beschaffungsmarktforschung (BMF)

- BMF als strategisches Instrument
- Informationsquellen
- Beschaffungsmarkt Ausland

Internet in Einkauf und Beschaffung

- Was bietet das Internet dem Einkauf?
- Direct Purchasing

IT im Einkauf und Beschaffung

- IT- "Fluch oder Chance"?
- Standards der verschiedenen Anbieter
- Welche neuen Tools helfen die Arbeit effizienter zu gestalten?

Die Anfrage

- Anfrageverfahren
- Partieller Preisvergleich
- Anfragendiversifikation

- Der Angebotsspiegel

Lieferantenauswahl

- Bewertungskriterien
- Entscheidungsempfindung

Disposition und Operativer Einkauf

- Die ABC/XYZ-Analyse
- Reale Komplexität überlappender Beschaffungskonzepte
- Aussagefähigkeit/Entscheidungshilfe

Modul II:

Wertanalyse

- Anwendung, Ziele und Leistungen der Wertanalyse
- Methode und Ablauf von Projekten
- Geht es auch ohne? Fehler und Risiken

Preisanalysen

- Kalkulation und Preispolitik
- Preiserhöhungen abwehren

Die Einkaufsverhandlung

- Erfolgreich durch richtige Vorbereitung
- Strategie und Taktik der Verhandlungsführung
- Was Sie besonders beachten sollten
- Frage- und Einwandtechnik
- Tipps für Ihre Einkaufsverhandlungen
- Die häufigsten Verkäuferargumente zur Preisdurchsetzung - wie gehen wir damit um?

Bestellung und Abwicklung

- Was muss eine Bestellung enthalten?
- Lieferverzug, -terminüberwachung und -sicherung

Lieferantenqualität und -entwicklung

- Negative Preis-Leistungsentwicklungen stoppen
- Verbesserung des Service(-grads) der Lieferanten
- Unterschiedliche Bewertungen des Lieferanten

Auswirkungen des Einkaufsrechts in der Praxis

- Die häufigsten Leistungsstörungen
- Gewährleistung, Garantie, Risiken und Chance-Anfragendiversifikation
- Der Angebotsspiegel

Lieferantenauswahl

- Bewertungskriterien
- Entscheidungsempfindung

Methoden

Vortrag, Gruppenarbeiten, Diskussion. Intensivkurs - bei dem die Möglichkeit besteht auf Ihre speziellen Problemstellungen einzugehen. Der Kurs ist auf maximal 10 Teilnehmer beschränkt. Die Aufteilung der Inhalte auf 2 Module ermöglicht einen intensiven Praxistransfer und Erfahrungsaustausch. Mitzubringen: Taschenrechner

Gesamtsumme

2.070,00 €
Preisinformationen

- inkl. Seminarunterlagen und Teilnahmebescheinigung
- 3-Gänge-Mittagessen mit Salatbuffet inkl. Getränke
- Tagungsgetränke im Seminarraum
- Kaffee, Tee, Erfrischungsgetränke und Snacks in den Pausen

IHK Akademie Westerham

Von-Andrian-Straße 5
83620 Westerham bei München

IHK Akademie
München und Oberbayern

Kontakt

Fragen zur Anmeldung

Christine Haas

+49 8063 91 250

Haas@ihk-akademie-muenchen.de

Beratung

Thomas Kölbl

+49 8063 91 251

Koelbl@ihk-akademie-muenchen.de