Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg

Einkäufer-Intervall-Training

3 x 2 Tage Stufenseminar mit Abschlussdiplom

Grundlagen im Einkauf:

- Wie ist Ihr Einkauf organisiert?
- Verbesserung der Zusammenarbeit statt Maverick
- Rahmenverträge für die Einkaufspraxis

Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung & Internetrecherche
- Die 4 Schritte des Lieferantenmanagements
- Methoden zur Preis- und Kostenanalyse
- Möglichkeiten der Lieferantenkonzentration
- Gemeinsam Kosten senken im KVP-Workshop

Basics der sicheren Preisverhandlung im Einkauf

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung & Motivforschung (Harvard)
- Fragetechniken schlagkräftig einsetzen
- Konzentration auf starke Argumente

Selbstmanagement für Einkäufer/innen

- Die mentale Vorbereitung auf Verhandlung
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Mehr Zeit für das Wesentliche - Workshop

Stimmen zum Seminar:

„Ich konnte schon zwischen den einzelnen Stufen des Intervall-Trainings Erlerntes erfolgreich umsetzen und Einsparungen erzielen."
Heiko Dierolf, Real Innenausbau AG

„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

„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:

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.

Forum Werteorientierung in der Weiterbildung e.V. – Qualität Transparenz Integrität

MGS

Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de

MGS | Postfach 101112 | 63707 Aschaffenburg | Telefon: +49 (0) 6103 / 310489–07 | Fax: +49 (0) 6103 / 310489–08 | E-Mail: info@einkaufstraining.de

Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg

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 trainiert 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 scheibchenweise 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.

Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:
Die vermittelten Methoden lassen sich überwiegend auch in mittelständischen Unternehmen umsetzen.

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 des Trainings erhalten alle Teilnehmer ein Zertifikat. Danach erfolgt die Anfertigung einer Diplom-Facharbeit (optional).

Zielgruppe

Dieses Stufenseminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben.
Maximale Teilnehmeranzahl 12 Personen. 75 % unserer Teilnehmer kommen aus mittelständischen Unternehmen.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden 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" sowie das Video „Im Einkauf liegt der Gewinn!". Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Fegro/Selgros, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, Rossmann, SAP, Schott, S. Siedle & Söhne, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland, Wiha Werkzeuge.
Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de.

Waldemar Matlok

Diplombetriebswirt, war nach seinem Studium über zehn Jahre lang bei einem namhaften Automobilzulieferer in verantwortungsvoller Position tätig. Im Anschluss daran folgen Tätigkeiten als Leiter Einkauf und Logistik. Er verfügt über Erfahrungen in Großkonzernen sowie im Mittelstand und leitet aktuell die Materialwirtschaft bei maxon motor GmbH, dem führenden Anbieter von hochpräzisen Antriebssystemen. Sein Seminarstil ist geprägt von umfangreichem Praxis-Know-how.
Herr Matlok übernimmt Tag 3+4.

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.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de oder rufen Sie uns an: Telefon +49 (0) 6103 / 310489 - 07.
Wir beraten Sie gern !

www.einkaufstraining.de
MGS | Postfach 101112 | 63707 Aschaffenburg | Telefon: +49 (0) 6103 / 310489–07 | Fax: +49 (0) 6103 / 310489–08 | E-Mail: info@einkaufstraining.de

Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg

Die Inhalte

Tag 1

Grundlagen + Sichere Preisverhandlung
- Machen Sie sich der Bedeutung des Einkaufs bewusst!
- Brainstorming: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Persönliches und organisatorisches Zeitmanagement
- Die Arten der Einkaufsorganisation & Maverick-Buying
- 7-Punkte Leitfaden zur Verhandlungsführung
- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

Tag 2

Basics der sicheren Preisverhandlung
- Die Schritte der Zielerreichung
- Wie sie die Motive des anderen erforschen (Harvard)
- Erweitern Sie die Verhandlungsmasse!
- Einwände des Lieferanten schlagfertig beantworten
- Grundsätze zur Argumentation
- Übung: Analytisches Zuhören
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

Tag 3

Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Die 4 Schritte des Lieferantenmanagements
- ABC-Analyse, XYZ-Analyse
- Dispositionsverfahren, Kanban, Konsignationslager
- Beschaffungsmarktforschung und Global Sourcing
- Quellen für die Lieferantenrecherche
- Kriterien der Lieferantenauswahl und -bewertung
- Auf was bei Rahmenverträgen zu achten ist
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer

Tag 4

Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Die Arten der Preis- und Kostenanalyse
- Welche Quellen für Kostenentwicklungen gibt es?
- Übung: Nachkalkulation & Partieller Preisvergleich
- Wie Sie vom Lieferanten Kalkulationsdaten erhalten
- Reduzierung der Lieferantenbasis
- Paketlieferant, Modularisierung, Standardisierung
- C-Teile-Management und E-Procurement
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

Tag 5

Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- 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 6

Basics der sicheren Preisverhandlung
- Wiederholung der Erkenntnisse von Tag 1+2
- 2-Gewinner-Prinzip: Bieten Sie dem Lieferanten Nutzen!
- Übung: Zuckerbrot & Peitsche
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Negative und positive Implikation „102“
- Abschlussphase und Nachbereitung
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

Seminarzeiten

Jeweils am ersten Tag:

Ab 09.00 Uhr	Begrüssungskaffee mit Snack
09.30 Uhr - 11.00 Uhr	Seminar
11.00 Uhr - 11.20 Uhr	Kaffeepause
11.20 Uhr - 12.30 Uhr	Seminar
12.30 Uhr - 14.00 Uhr	Mittagspause
14.00 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 - 12.00 Uhr	Seminar
12.00 Uhr - 13.30 Uhr	Mittagspause
13.30 Uhr - 15.00 Uhr	Seminar
15.00 Uhr - 15.20 Uhr	Kaffeepause
15.20 Uhr - 16.30 Uhr	Seminar

MGS | Postfach 101112 | 63707 Aschaffenburg | Telefon: +49 (0) 6103 / 310489–07 | Fax: +49 (0) 6103 / 310489–08 | E-Mail: info@einkaufstraining.de

Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg

Der Ablauf

Veranstaltungsorte und Termine

	Tag 1+2	Tag 3+4	Tag 5+6
Stuttgart	18./19.02.13	18./19.03.13	08./09.04.13
Frankfurt	16./17.09.13	14./15.10.13	14./15.11.13

Tagungshotel im Raum Stuttgart
Rappenhof
Rappenhofweg 1, 74189 Weinsberg
Telefon: 07134/5190
www.rappenhof.de

Tagungshotel im Raum Frankfurt
Lindner Congress Hotel
Bolongarostr. 100, 65929 Frankfurt/Main
Tel. 069/33002-00
www.lindner.de

Ehemalige Teilnehmer unserer öffentlichen Seminare erhalten 20% Rabatt!

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.

Ihre Investition - 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 Teilnahmegebühr beträgt für 6 Tage € 2.280,– (nur € 380,– pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10% Rabatt, ab drei Teilnehmern 15% Rabatt auf den Gesamtbetrag. Senden Sie vier Mitarbeiter, ist der vierte Teilnehmer kostenlos dabei. Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Einkäufer-Intervall-Trainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Stornobedingungen finden Sie in den AGB auf unserer Website unter „Impressum".

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Einkauf"

Anmeldung - per Fax unter +49 (0) 6103 / 310489 - 08

☐ Hiermit melden wir _____Personen zum Seminar in ☐ Stuttgart ☐ Frankfurt 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 € 24,80 inkl. MwSt.*

☐ Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Videos „Im Einkauf liegt der Gewinn" zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.*

_____
Datum, Unterschrift und Stempel

_____
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:

* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands