



Ihr Vorsprung:

- 1. Einkaufsperformance steigern:**
Die größte Hebelwirkung für den Gewinn Ihrer Firma.
- 2. Insider-Know-how besitzen:**
Wertvolle Tools und Infos, die Sie nur bei uns bekommen.
- 3. Preisarbeit & Konditionenmanagement:**
Ihre Einkaufspreise sinken durch fundierte Zahlen, Daten und Fakten.

Zielgruppe

Diesen Praxis-Workshop besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf / Beschaffung
- Materialwirtschaft
- Technischer Einkauf
- Dienstleistungseinkauf
- C-Teil- und Gemeinkosten-Beschaffung

Termine 2012

18. + 19. April	Bielefeld
13. + 14. Juni	Frankfurt
07. + 08. November	München

Maximal 12 Teilnehmer!

Termine 2013

13. + 14. März	Bielefeld
20. + 21. März	Köln
09. + 10. Oktober	München

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Einkaufskosten spürbar senken

21 Tools für mehr Power in Purchasing und Procurement

„Im Einkauf liegt Gewinn!“

Diese alte Kaufmannsregel hat nichts an Aktualität verloren - im Gegenteil. Der Erfolgsdruck im Einkauf steigt weiter. Sicher auch in Ihrer Firma.

Wie schrauben Sie aber durch niedrige Einkaufskosten die Gesamtkosten Ihres Unternehmens ständig weiter nach unten? Wie sorgen Sie für eine nie versiegende Quelle von Beschaffungserfolgen? Wie schaffen Sie weiteren Mehrwert?

Starten Sie mithilfe von 21 praxiserprobten Einkaufswerkzeugen sofort gewinnbringende Beschaffungsaktionen/-initiativen. Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip. Seien Sie einfach schneller, kompetenter und „bissiger“ als Ihre Lieferanten.

Der Lohn sind echte Spitzenenergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!**

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft reduzieren wollen.
- ✓ mit taktisch klugen Aktionen Preiserhöhungen abwehren und vorbeugen möchten.
- ✓ Freude daran haben Verkäufertaktiken und -kalkulationen zu durchschauen.
- ✓ sicher sein wollen, dass Sie die 21 besten Einkaufs-Werkzeuge kennen und besitzen.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- mehr als **15 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- die **99 besten Tipps und Kniffe für Einkäufer**
- **7 Praxis-Checklisten** und Arbeitshilfen
- den **Baukasten „Lieferantenbewertung“** inklusive 2 Bewertungs-Verfahren
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Beschaffungs- und Seminarprofi, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 12.700 Seminargästen seit 1993.



Ihr Beschaffungsspezialist und
Workshopleiter – Jens Holtmann.

Geld-zurück-Garantie



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

Seminarpreis



Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 980,- € + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Downloadportalzugang, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

50,- € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 50,- € pro Person.

Bitte sofort buchen und sparen!

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Steigern Sie die Einkaufsperformance: Rohstoffe & Zulieferer im Fokus

1. Tag

8:45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00 **Workshopstart:** Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15 **Preiserhöhungen wirksam abwehren und sogar vorbeugen**

- Einfaches Zahlenbeispiel: Wie „giftig“ Preissteigerungen für Ihre Firma sind
- Die Tricks, Methoden und Kniffe der Verkäufer beim Preisanpassungs-Poker und Ihr „Gegenangriff“
- So wehren Sie Preiserhöhungen wirksam mit Zahlen & Fakten ab und beugen sogar geschickt vor

9:45 **Die Hauptausrede der Lieferanten bei Preiserhöhungen: gestiegene Rohstoffpreise**

- Wie Sie in 1 Minute prüfen, ob diese Behauptung stimmt
- Wie Sie berechnen, ob die Höhe der Preisforderung gerechtfertigt ist
- Wo Sie die Cost Breakdown Structure für Ihre wichtigen Lieferanten finden

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Garant für Beschaffungserfolge: offensive Einkaufsaktionen und -initiativen**

- Aktionskalender: Vereinbaren Sie in kurzer Zeit völlig neue und einmalige Konditionen mit Lieferanten
- Aktionstexte: Wie Sie schnell und einfach das wahre Gesicht der Lieferanten erkennen
- So erzeugen Sie noch mehr Wettbewerbs- und Leistungsdruck, ohne den Bogen zu überspannen

11:30 **Praxiserprob: Die 21 besten Einkaufswerkzeuge**

- Von Auktionen und Parallelverhandlungen über Global Sourcing bis hin zum Zielpreis-Management
- Einkaufsmethoden: Wertanalyse, Target Costing, Make-or-Buy, Einkaufsgemeinschaften, C-Artikel-Management ...
- Eine Quelle für über 30 weitere praktische Ansätze die Materialkosten zu senken und Werte zu schaffen

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

Aktive Lieferantenbewertung

- Lieferanten schnell und einfach beurteilen – 2 praxistaugliche Verfahren
- Sinnvolle Kategorisierung: Wie Sie mit Vorzugs-Lieferanten und „Abschlusslisten-Kandidaten“ umgehen müssen
- Der Lieferanten-Leitfaden: Zulieferer damit „justieren“ und Auditoren glücklich machen
- Wie Sie einen Ziel- und Entwicklungsplan für Lieferanten erstellen und vereinbaren

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **Schlüsselqualifikation: Verhandlungs-Taktiken beherrschen**

- Unverzichtbares Rüstzeug für Preisgespräche
- Die 5 besten Verhandlungswerkzeuge
- Preisverhandlungen sicher und souverän führen

16:30 Ende des 1. Workshop-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

Get-Together

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. **Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein.** Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.



„Machen Sie Schluss mit den Preiserhöhungs-Ritualen der Verkäufer. Ihr Chef wird es Ihnen danken – garantiert!“

Jens Holtmann

Arbeitshilfen-Download



Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

Ihr Zertifikat



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues gewinnbringendes Einkaufs-Know-how dokumentiert.

Seminarhotel



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu Sonderkonditionen buchen (Stichwort „Einkäufer-Akademie“). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

Buchung



Bitte per Fax
052 02/15 81 28 mit der
Vorzugs-Reservierung



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Vorsprung durch wertvolle Tools, Zahlen und Fakten

2. Tag

9:00

Kalkulation: So viel verdienen Ihre Lieferanten

- Der schnelle und einfache Weg zum „Gläsernen Lieferant“
- Typische Kalkulationsverfahren und deren Schwächen
- Wie Lieferanten die Selbstkosten ermitteln und welche Kostenpositionen eingerechnet werden

10:00

Importkalkulation: Erst rechnen – dann bestellen

- Vom Angebotsvergleich zum Total Cost of Ownership-Ansatz
- Internationale Lieferanten prüfen und qualifizieren
- Ungewöhnlich, aber notwendig: der Einkaufs-Außendienst!

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Einkaufsdienstleister: externe Helfer für mehr Beschaffungspersformance

- Diese 16 Einkaufsdienstleister-Kategorien müssen Sie kennen
- Warum die weitverbreitete Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf „tödlich“ ist
- Die richtige Dienstleisterwahl: zahlreiche Adressen und Erfolgsbeispiele

11:30

C-Teile-Management: arbeitsintensive Abläufe reduzieren - Prozesskosten runter!

- Wie Sie für 15 Warengruppen mit zig Lieferanten einen machen, der Ihnen alles aus einer Hand liefert
- Lieferanten reduzieren, Transparenz schaffen, Sortimente straffen, Prozesskette verschlanken, Verbrauch senken
- Profitipps und Fallstudien zur 24h-Kostenstellenbelieferung ohne Medienbruch

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Kupferpreise, andere Industriemetalle, Rohstoffe & Co.

- Wie Sie die Vormärkte Ihrer Lieferanten genau kennenlernen und verfolgen
- Was Ihnen Rohstoff-Charts alles „erzählen“ und wo Sie diese kostenfrei bekommen
- Risk Management: Rohstoffpreise und Vormaterialpreise richtig absichern und die eigenen Verkaufspreise schützen
- Das Frühwarnsystem für Rohstoffpreise und Vormaterialien (Kupferpreis, Aluminiumpreis, Stahlpreise ...)

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Markt-Recherche: So finden Sie neue, leistungsstärkere Lieferanten

- Profi-Tipps zur Lieferantensuche in Osteuropa, Indien, Asien und anderen Low Cost Countries
- Mit den 10 wichtigsten Importhelfer 40 % und mehr sparen
- Live-Demo: In welchen Verzeichnissen und Web-Portalen Sie recherchieren müssen

16:00

Ende des Praxis-Workshops

Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Vorzugs-Reservierung

Einfach ausfüllen und schnell per Fax zurücksenden: **(05202) 158128**

Ja, ich möchte gerne bei folgendem Praxis-Workshop dabei sein:

Einkaufskosten spürbar senken

(Bitte Seminartitel eintragen)

am: _____ in: _____
(Bitte Termin eintragen) (Bitte Ort eintragen)

Ich erhalte die schriftliche Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls werde ich sofort informiert. Die Teilnahmegebühr von:

980 € + MwSt.

zahlen wir spätestens 8 Tage vor dem Seminar-Termin. Bei Stornierung bis 14 Tage vor dem Workshop wird eine Verwaltungsgebühr von 175 € berechnet. Danach wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig. Selbstverständlich können Sie einen Ersatzteilnehmer schicken, es entstehen dann keine Stornokosten.

Bitte ausfüllen oder mit Firmenstempel versehen

Absender:

Name:

Vorname:

Firma:

Straße:

Ort:

Telefon: Fax:

E-Mail:

Datum: Unterschrift: **X**

50 € Sonderrabatt. Bitte ankreuzen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Seminarpreis um 50 € pro Person.

Wir freuen uns, Sie als Gast willkommen zu heißen:

€INKÄUFER | AKADEMIE

Welschenweg 72a, 33813 Oerlinghausen, Telefon (05202) 1581 31

Schnell per Fax an: (05202) 1581 28