

Offensiver Einkauf 2012 / 2013

**Tools, Insiderwissen und Praxis-Knowhow
für Spitzenergebnisse in der Beschaffung**



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen



Gewinnquelle Einkauf



Einkaufskosten spürbar senken



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen –
leicht gemacht

Gratis-Service für Sie

„Tipp des Monats“

Der praktische Push-Dienst für alle, die mit Lieferanten sprechen.

Sie werden jeden Monat automatisch per E-Mail mit sofort umsetzbarem Einkaufs-Know-how versorgt.

Das Angebot sind völlig kostenfrei und unverbindlich.

Gerne nehmen wir Sie in die Verteiler auf. Registrieren Sie sich unter:

www.einkaeufer-akademie.de

EINKÄUFER AKADEMIE
Exklusive Praxisworkshops mit Mehrwertgarantie - seit 1983
Seit 1983 mit 100000+ Mitgliedern

Tipps des Monats

- Die besten Werkzeuge für die Verhandlung im Einkauf**
In Preisverhandlungen sind Verkäufer keine Freunde. Mit Menschen sind Opportunisten! Deshalb erhalten Verkäuferinnen in Preisverhandlungen gerne "Gesichtser" und Einkäuferinnen "gutes" in Einkaufsverhandlungen. Beide Dinge sind wenig zueinander. In Preisverhandlungen helfen weder "Schmeichelei" noch "Brettschmerz" nach Verhandlung. Dabei aber immer fair, kühn und freundlich bleiben. Nur so erzielen Sie beide Ergebnisse und beide der gute Ruf erhalten.
Dieser Blog führt in Preisverhandlungen wirklich zum Erfolg...
- Preisanalyse sorgt für Kostentransparenz auf der Lieferantenseite**
Die Kostenstruktur und Kalkulation ihrer Lieferanten sind die Erfolgschance für außergewöhnliche Einkaufserfolge. Target Costing (Zielkostenrechnung), Open Book Accounting (OBA, Offenlegung von Kosteninformationen) und Cost Breakdown (CDB) erlauben das Peilziehen an den Fesseln. Wie halten Sie es? Die Lieferanten argumentieren in Preisverhandlungen ständig mit gestiegenen Kosten (höhere Stückpreise, Rohstoffpreise, ...). Prüfen Sie, ob das wirklich stimmt.
-> mehr erfahren
- Die Lieferantenbewertung muss immer zu spürbaren Konsequenzen führen**
Jeder Einkauf bewertet seine Lieferanten. Die Frage ist jedoch wie, systematisch oder "aus dem Bauch"? Der Erfolgsfaktor Total Supplier Relationship Management (TSRM) - von der Lieferantenreife bis zu Lieferantenreife. Ohne leistungsstarke Lieferanten ist der Einkauf "ermüdet".
-> mehr erfahren
- Einkaufscontrolling und Erfolgsmessung in der Beschaffung sind unverzichtbar**
Ob klassische ABC-Analyse, Preiscontrolling oder Einkaufskennzahlen - die Geschäftsführung muss wissen, was auf der Ausgangsseite läuft. Klare Ziele in Einkauf & Beschaffung sind tragender und messbarer als irgendwelche Kennzahlen. Balanced Scorecard im Einkauf ist mindestens die einzige Möglichkeit für das Procurement Controlling.
-> mehr erfahren
- Kompetent und rechtmäßig handeln bei Vertragsabschluss, beim Lieferverzug und bei der Mängelrüge**
Für große Firmen und Verträge zu vermeiden, sichern wir wichtige Geschäftsbeziehungen immer mit Rahmenverträgen als Kaufvertragsbedingungen. Insbesondere die Verzugsregelungen und eventuelle Partnerleistungen. Retentionen gehören zum Tagesgeschäft in der Beschaffung und bringen immer einen Einkaufsprüfposten bei der Rüge.

Garantie
100% Erfolgsgarantie
Kein Risiko. Sie können nur gewinnen!

Teilnehmer-Stimmen

Inhalt

	Seite
Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...	2
Geld ausgeben kann jeder ...	3
Die Praxis-Workshops 2012 / 2013 auf einen Blick	4
Klassische Zitate zum Thema Einkauf und Erfolg	5
Wichtige Informationen für unsere Gäste	6
Procurement Power	
Einkaufskosten spürbar senken	7
Gewinnquelle Einkauf	10
Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen	13
Verhandlungstaktik/-führung	
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten	16
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten	19
Vertragsmanagement	
Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht	22
Buchung	
Gäste-Kommentare zu den Praxisworkshops	25
Mehr als 25 Jahre praktische Einkaufserfahrung	28
Buchungsformular „Vorzugs-Reservierung“	29



„Die Kosten-
welt der
Lieferanten
ist der
Erfolgs-
schlüssel.“

Jens Holtmann
Experte für für Preisanalyse, Lieferantenmanagement
und Verhandlungstaktik

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- > **Procurement Power aufbauen und echte Spitzenergebnisse erzielen wollen!**
- > **Ihre Firma vor schädlichen Preiserhöhungen schützen möchten!**
- > **den strategischen Einkauf und die Beschaffungs-Performance Ihrer Firma ausbauen müssen!**

Liebe ehemalige und zukünftige Workshopgäste,

80 % der Einkaufsabteilungen fehlen wichtige Informationen. Das ist eine unumstößliche Tatsache. Das ist das Problem Nr. 1 vieler Beschaffungsabteilungen. Die überdurchschnittliche Einkaufsperformance ist nur möglich, wenn folgende Informationen über die Hauptlieferanten vorliegen:

- In welchen Beschaffungsmärkten sind Ihre wichtigsten Lieferanten aktiv und was genau kaufen diese dort?
- Welche Material-/Einkaufsstruktur haben Ihre Hauptlieferanten?
- Wie kalkulieren Ihre Lieferanten die Verkaufspreise (Ihre Einkaufspreise)?
- Wie sieht die Kostenwelt/die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten aus?

Wichtig: Wir wissen aus der Praxis, dass die detaillierte Klärung der obigen Fragen in jeder Einkaufsabteilung einen wahren Performanceschub auslöst und die Qualität der Einkaufsarbeit auf ein neues Level hebt.

Schaffen Sie zählbare Mehrwerte für Ihr Unternehmen:

- ✓ **Diese 4 Erfolgshebel ausbauen:** Preise/Kosten, Spezifikation, Bedarfsmengen, Prozesskosten
- ✓ **Preisanalytik:** Kostentransparenz - das neue Paradigma in Einkauf & Beschaffung
- ✓ **Lieferanten-Fokus:** vom Frühwarnsystem bis zum Preiserhöhungs-Radar > Lieferantenmanagement in der Praxis
- ✓ **Erfolgsmessung im Einkauf:** Das Controllingsystem Procurement-Cost-Control für den Mittelstand
- ✓ **Verkäufer sind keine Freunde:** taktisch klug und psychologisch fundiert verhandeln

Wir sehen uns.

Ihr Jens Holtmann

PS: Sie können durch eine Workshop-Teilnahme nur gewinnen! Dafür sorgt die **Geld-zurück-Garantie:** Sollten Sie während oder nach dem Praxis-Workshop wider Erwarten feststellen, dass Sie von den Einkaufstools der Einkäufer-Akademie nicht profitieren können, zahlen wir Ihnen die Seminargebühr anstandslos zurück. **Garantiert!**

Geld ausgeben kann jeder – professionell einkaufen nicht!

Die Einkäufer-Akademie bietet seit 1993 fundiertes Expertenwissen und praxiserprobte Erfolgskonzepte für alle, die einkaufen und mit Lieferanten sprechen. Themen wie zum Beispiel Einkaufskosten senken, professionelle Verhandlungsführung, elektronischer Einkauf, praktisches Einkaufsrecht, Preisanalyse und Jahresgespräche mit Lieferanten führen werden teilnehmeraktivierend und anhand von praktischen Beispielen vermittelt. Die Einkäufer-Akademie liefert für jede Firma sofort einsetzbares Know-how.

Wie wir die Dinge sehen

10 Punkte aus unserer Einkaufsphilosophie:

- 1 Echte Kundenorientierung beginnt bereits im Einkauf** – die Folgen von geplatzten Terminen auf der Lieferantenseite in der Praxis sprechen Bände. Jeder Kunde erwartet von seinen Lieferpartnern, dass sie gut einkaufen!
- 2 Teuer einkaufen kann jeder** – aber auch der günstigste Preis nutzt nichts, wenn das Produkt zu spät, gar nicht oder mangelhaft geliefert wird. **Kostenoptimal und preiswert einkaufen** – das ist die Aufgabe eines modernen Einkaufs.
- Stichwort „Lieferpartnerschaft“: Der Einkauf darf weder einen „Schmusekurs“ fahren, noch mit der „Brechstange“ einkaufen. Echte Einkaufsprofis verhandeln professionell: hart, **aber trotzdem jederzeit fair, fachlich kompetent und freundlich.**
- (Ver-) Handeln heißt geben und nehmen. Wir brauchen keine rüden Preisdrücker, die nur dem Ruf der Firma schaden – gefragt sind in einem modernen Einkauf heute fachlich und persönlich kompetente Kosten- und Gewinnmanager im Einkauf. **Wir brauchen echte Top-Einkäufer!**
- Wir sind davon überzeugt, dass eine gute Geschäftsbeziehung nur auf der Basis gegenseitiger persönlicher Achtung und Wertschätzung gedeihen kann. Unser Motto: **„Behandel einen Geschäftspartner so, wie er behandelt werden möchte.“**
- Der Einkauf muß für Wettbewerb sorgen!** Wettbewerb ist nicht nur im Sport eine außerordentlich erfolgreiche Methode zur Leistungssteigerung. Kein Sprinter läuft im Wettkampf die 100 m-Distanz alleine, kein Fußballteam fährt ohne „Ersatzbank“ zum Spiel. Warum sollte sich dann der Einkauf nur auf einen Lieferanten verlassen?
- Alle, die mit Lieferanten sprechen, müssen genauso **professionell ausgebildet sein**, wie die Verkäufer – schließlich sitzen sich beide in der Verhandlung gegenüber und versuchen in diesem natürlichen Spannungsfeld jeweils ihre Einkaufs- und Verkaufsziele zu erreichen.
- Eine gute Einkaufsleistung besteht immer aus mehreren Bausteinen:** dem angemessenen Preis, der geforderten Qualität, der pünktlichen Lieferung, dem zusätzlichen Service und der richtigen Menge. Was nutzt der Firma ein absolut günstiger Preis, wenn später der Liefertermin platzt?
- Der Einkauf muss seine **Lieferanten** ständig motivieren und **offensiv fordern**. Nur ein aktiver Einkauf mit einer fundiert ausgebildeten Mannschaft sorgt für Höchstleistungen der Lieferanten.
- Jeder Einkäufer muss **die „Marktspielregeln“ sicher beherrschen**. Einkaufserfolge haben nichts mit Glück oder Zufall zu tun! Für Top-Einkäufer sind Spitzenergebnisse planbar!

Die Praxis-Workshops 2012

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen		Frankfurt 15. + 16.	Hamburg 29. 02. + 01.03.	München 25. + 26.	Bielefeld 09. + 10.					Köln 24. + 25.		
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten	Bielefeld 25. + 26.		Köln 28. + 29.		Hamburg 23. + 24.	Bielefeld 27. + 28.	München 04. + 05.		Frankfurt 26. + 27.		Bielefeld 21. + 22.	
Gewinnquelle Einkauf		Köln 01. + 02.	München 14. + 15.								Hamburg 28. + 29.	Bielefeld 05. + 06.
Einkaufskosten spürbar senken				Bielefeld 18. + 19.		Frankfurt 13. + 14.					München 07. + 08.	
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten									Bielefeld 12. + 13.	München 10. + 11.		
Praktisches Einkaufsrecht – leicht gemacht	Bielefeld 17. + 18.								Bielefeld 05. + 06.			

Die Praxis-Workshops 2013

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen	Bielefeld 23. + 24.			München 10. + 11.	Hamburg 28. + 29.		Bielefeld 17. + 18.		Frankfurt 25. + 26.		Köln 13. + 14.	
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten		Hamburg 06. + 07.		Bielefeld 17. + 18. München 24. + 25.		Köln 12. + 13. Bielefeld 26. + 27.	München 03. + 04.				Frankfurt 06. + 07. Bielefeld 27. + 28.	
Gewinnquelle Einkauf		Frankfurt 27. + 28.			Hamburg 15. + 16.							Bielefeld 04. + 05.
Einkaufskosten spürbar senken			Bielefeld 13. + 14. Köln 20. + 21.							München 09. + 10.		
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten									Bielefeld 16. + 17.	München 16. + 17.		
Praktisches Einkaufsrecht – leicht gemacht	Bielefeld 16. + 17.								Bielefeld 11. + 12.			

Klassische Zitate zum Thema Einkauf und Erfolg

Ein günstiger Kauf

Es ist nicht klug, zu viel zu bezahlen.
Es ist aber auch nicht klug, zu wenig zu bezahlen! Wenn Sie zu viel bezahlen, ist alles, was Sie verlieren können, ein wenig Geld, das ist alles! Wenn Sie aber zu wenig bezahlen, verlieren Sie aber vielleicht alles, weil das Ding, das Sie kauften, unfähig war, das zu tun, wofür Sie es kauften. Wenn Sie sich mit dem niedrigsten Anbieter einlassen, so ist es gut, dem Angebot noch etwas Geld hinzuzufügen, für das Risiko, das Sie eingehen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genügend Geld, gleich etwas besseres zu kaufen.

John Ruskin
englischer Dichter, 1819 – 1900

Nicht zögern, handeln.

Anonym

Suchen Sie nicht nach Fehlern, suchen Sie nach Lösungen.

Henry Ford

Jeder Handlung geht ein Gedanke voraus.

Ralph Waldo Emerson

Der Mensch ist das, woran er glaubt.

Anton Tschechow

Gewinnen fängt an mit Beginnen.

Anonym

Ein gesunder Mensch ohne Geld ist halb krank.

Johann Wolfgang von Goethe

Ein Ziel zu verfolgen, ohne innezuhalten: Das ist das Geheimnis des Erfolgs.

Anna Pawlowa, russische Ballerina

Die Dinge ändern sich nicht, nur wir verändern uns.

Henry David Thoreau

Sie können es, weil Sie glauben, dass Sie es können.

Vergil

Was würden Sie alles versuchen, wenn Sie wüssten, dass Sie auf jeden Fall Erfolg haben?

Robert Schuller

Wichtige Informationen für unsere Gäste!

Workshopunterlage

Am Seminartag erhalten Sie Ihre umfangreiche Arbeitsunterlage. Der Seminarleiter arbeitet jedes Thema Schritt für Schritt und anhand von Praxisbeispielen mit Ihnen durch. Sie erhalten in den Seminaren: Exceltools, professionelle Aktionstexte, nützliche Arbeitshilfen, nützliche Checklisten, sinnvolle Leitfäden, praktische Handlungsanleitungen, sofort einsetzbare Musterverträge sowie wertvolle Tipps und aktuelle Adressen.

Arbeitshilfen per Download

Die praktischen Leitfäden, Aktionstexte, Arbeitshilfen und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so nach dem Seminar alle Arbeitshilfen ohne Mühe mit jeder Textverarbeitung in Minutenschnelle benutzen.

Zertifikat

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

Seminarorte

Alle Praxis-Workshops der Einkäufer-Akademie finden in ausgesuchten und verkehrsgünstig gelegenen 4-Sterne-Tagungshotels statt.

Buchung

Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung mit

Rechnung und Wegskizze, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls werden Sie sofort informiert. Die Teilnahmegebühr wird 8 Tage vor dem Seminartermin fällig. 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.

Hotelzimmer

Bitte teilen Sie uns mit Ihrer Seminaranmeldung Ihren Übernachtungswunsch mit. Wir erledigen für Sie die Zimmerreservierung in Ihrem Namen. Alle Kosten, die mit der Übernachtung verbunden sind, rechnen Sie bitte direkt mit dem Hotel ab.

Seminargebühr

Der Seminarpreis beinhaltet sämtliche Arbeitsunterlagen und -materialien sowie das Mittagessen, Pausenerfrischungen, Getränke im Seminarraum und die Parkgebühr.

Experten-Rat per eMail

Ab Ihrer Seminarteilnahme steht Ihnen bei Fragen rund um den Einkauf die kostenlose Einkäufer-Hotline unter info@einkaeufer-akademie.de zur Verfügung.

Inhouse-Seminare

Selbstverständlich führen wir maßgeschneiderte Praxisworkshops auch firmenintern durch. Bitte sprechen Sie uns an! Sie werden ausführlich beraten!

Geld-zurück-Garantie



Sie gehen kein Risiko ein:

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.


Jens Holtmann, Akademieleiter



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 auf
Seite 29



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 auf Seite 29



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 **Praxiserprobte: 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 05202/15 81 28 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



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, leistungstärkere 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
Seite 16



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen
Seite 13



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht
Seite 22



Ihr Vorsprung:

- 1. Einsparpotenziale erschließen:**
Wie Sie im Einkauf den „Margen-Turbo zünden“.
- 2. Markt-Insider werden:**
Die Welt der Vormaterial- und Rohstoffmärkte verstehen und nutzen.
- 3. Kostenstrukturanalyse einsetzen:**
Damit erzielen Sie mehr als nur kurzfristige Einsparungen.

Zielgruppe

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

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

*Maximal
12 Teilnehmer!*

Termine 2012

01. + 02. Februar	Frankfurt
14. + 15. März	München
28. + 29. November	Hamburg
05. + 06. Dezember	Bielefeld

Termine 2013

27. + 28. Februar	Frankfurt
15. + 16. Mai 2011	Hamburg
04. + 05. Dezember	Bielefeld

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Gewinnquelle Einkauf

Der sichere Weg zu erstklassigen Beschaffungserfolgen

Heben Sie den „Gold-Schatz“ Ihrer Firma!

Jede Einkaufspreis- und Kostenreduzierung hebt den Gewinn Ihrer Firma sofort spürbar nach oben. Jedes Prozent zählt in der heutigen Zeit!

Beispiel: Eine durchschnittliche Kostensenkung von 2,9 % bedeutet bei einem jährlichen Einkaufsvolumen von 18 Millionen Euro eine direkte Gewinnsteigerung von mehr als einer halben Million Euro (genau 522.000 €).

Dieses gewaltige Gewinnpotenzial muss der Einkauf in der heutigen Zeit konsequent ausschöpfen. Wie? Durch offensive Einkaufsaktionen und -initiativen, aktives Lieferantenmanagement, Preisreduzierungen, Prozess- und Kostenanalyse mit Lieferanten, Einkaufsdienstleister, weltweite Beschaffung, Einkaufsverhandlungen...

Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ den Einkaufserfolg und Gewinn Ihrer Firma messbar steigern wollen.
- ✓ in die Methoden der Preis- und Kostenanalyse für Einkäufer („gläserner Lieferant“) eingeweiht werden möchten.
- ✓ Ihren „Werkzeugkasten“ füllen wollen und das Exklusive und Fortschrittliche suchen.

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**
- **25 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- **3 Excel-Tools** zur Preis- und Kostenanalyse
- ein **Muster-Einkaufshandbuch** (10 Kapitel)
- 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
05202/158128 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Sie erhalten die Tools für mehr Performance in jedem Einkauf

1. Tag

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

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

9:15 **Renditeturbo Beschaffung: So holen jetzt Sie noch mehr heraus**

- Purchasing Performance Management: Einkaufsstrategie, Beschaffungsziele und Lieferantenmanagement richtig justieren
- Ohne Zahlen und Fakten gibt es keine echten Spitzeneinkaufsergebnisse: Die Rohstoffmärkte zeigen uns den Weg
- 12 praxiserprobte Stellhebel, für alle, die es einfach und strukturiert mögen

9:45 **Preiserhöhungen schnell und sicher abwehren**

- 10 Methoden, wie Ihre Lieferanten versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Schützen Sie Ihre Firma vor Preissteigerungen und senken Sie die Einkaufspreise
- So starten Sie die große Kostensenkungs-Offensive in Ihrem Einkauf

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Value Management: Das Comeback der Wertanalyse**

- Kosteneinsparungen zusammen mit dem Lieferanten und der Technik realisieren
- Ansetzen wo die Kosten entstehen – in Produktentwicklung, Einkauf und Fertigung
- Zielpreisanalyse, Einkaufspreisanalyse, Open Book Calculation ...

11:30 **Lieferanten, Purchasing & Supply Chain im Wandel**

- Was der Paradigmenwechsel allen Beteiligten abverlangt
- Die Kostenoptimierung in turbulenten Märkten
- Aufbau und Einführung der Kostenanalyse im mittelständischen Einkauf

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

Erfolgsschlüssel Nr. 1: Preisanalyse und Kostenstrukturanalyse

- Wie Sie nachrechnen, ob Preiserhöhungen nur die Kassen Ihrer Lieferanten füllen
- Zuschlagskalkulation & Co.: So legen Ihre Lieferanten die Angebots- und Verkaufspreise fest
- Deckungsbeitrags-Rechnung: niedrige Zielpreise finden und erfolgreicher verhandeln
- Mit der Stückpreis-Degression niedrigere Preise erzielen

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge**

- Blick hinter die Kulissen: Wie Verkäufer trainiert werden
- Verhandlungstaktik: Schwierige Verhandlungen mit Lieferanten sicher meistern
- Argumentation: Überzeugen Sie den Verkäufer mit der Leistungskette

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.



„Die Kosten sind der Erfolgsschlüssel.“

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 Praxisworkshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringendes

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 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Reduzieren Sie die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft!

2. Tag

9:00

Insiderwissen aus der Welt der Rohstoffe, Stahlpreise & Industriemetalle (Nickel, Kupfer, Aluminium ...)

- Studieren Sie genau die Beschaffungsseite Ihrer Lieferanten
- Wie Verkäufer das ständige Auf und Ab an den Börsen missbrauchen, um höhere Preise durchzusetzen und was sie dagegen tun müssen
- Die extremen Rohstoffpreis-Schwankungen „pulverisieren“ so manche Kalkulation und damit die Erträge

10:00

Einkaufsorganisation: Endlich raus aus der Zeitfalle!

- Maverick Buying ist schädlich und muss gestoppt werden
- Die Organisationsstruktur im Verkauf als Vorbild
- Das „Magische Viereck“ der schlagkräftigen Beschaffungsorganisation

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Das 1 x 1 der weltweiten Beschaffung

- Wie Sie es professionell angehen und „blutige Nasen“ vermeiden
- Low-Cost-Countries: Erfolgreich einkaufen in Osteuropa, Indien, China ...
- Importkalkulation, Total-Cost-of-Ownership

11:30

Einkaufsdienstleister: „Management by Heinzelmännchen“

- Sie können problemlos 16 spezielle Einkaufsaufgaben extern erledigen lassen
- Welche Erfolge die weitverbreitete Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf verhindert
- Der einzige Weg um schnelle und große Ergebnisfortschritte zu verwirklichen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Einkaufscontrolling: „Procurement Cost Control“ für den Mittelstand

- Praktisches Einkaufspreis-Controlling mit der Indizes-Methode
- Die 24 wichtigsten Kennzahlen für den Einkauf
- Zielvereinbarung, Ergebniskontrolle und Erfolgsbeteiligung im Einkauf
- So messen und präsentieren Sie Ihrem Chef die jährlichen Einkaufserfolge

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

E-Procurement in der Praxis

- C-Artikel-Management: die Bestell- und Prozesskosten tatsächlich reduzieren
- Tradeboards und Ausschreibungsplattformen
- **Live-Demo:** Lieferanten- und Informationsrecherche

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
Seite 16



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen
Seite 13



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht
Seite 22



Ihr Vorsprung:

1. **Preiserhöhungs-Forderungen abwehren:**
Die Gegenoffensive starten.
2. **Das große 1x1 des Einkaufs:**
Preisarbeit & Kostenanalyse beherrschen.
3. **Preise senken:**
In die Verkaufskalkulation eindringen.

Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

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

die den regelmäßig wiederkehrenden Preiserhöhungswünschen der Lieferanten gekonnt zuvorkommen wollen.

*Maximal
12 Teilnehmer!*

Termine 2012

15. + 16. Februar	Frankfurt
29. Febr. + 01. März	Hamburg
25. + 26. April	München
09. + 10. Mai	Bielefeld
24. + 25. Oktober	Köln

Termine 2013

23. + 24. Januar	Bielefeld
10. + 11. April	München
28. + 29. Mai	Hamburg
17. + 18. Juli	Bielefeld
25. + 26. September	Frankfurt
13. + 14. November	Köln

Buchung



Bitte per Fax
052 02/15 81 28 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Nullrunden und sogar Minusrunden erreichen

Jede Preiserhöhung ist „Gift“ für den Gewinn Ihrer Firma!

Praxisbeispiel: Die durchschnittliche Preissteigerung von 1 Prozent bedeutet bei einem Einkaufsvolumen von 1 Million Euro eine direkte Gewinnreduzierung von 10.000 €. Bei 10 Millionen Euro sind plus 1 % schon 100.000 € und bei 100 Millionen sogar 1 Mio. €. Bei der Preisreduzierung funktioniert das Spiel andersherum.

Es ist offensichtlich, dass Preisveränderungen einer toller Gewinnhebel für jede Verkaufs- und Einkaufsabteilung ist. **Ein Profi-Einkauf beherrscht deshalb die Preisreduzierung und -abwehr genauso gut wie Top-Verkäufer das Durchsetzen höherer Preise.**

Der Einstandspreis ist zwar nicht der einzige Baustein der Einkaufsleistung – steht aber dennoch oft im Mittelpunkt. In Zeiten wo „Cash King“ ist ganz besonders. Zusätzlich in die **Verkaufskalkulation eines Lieferanten** einzudringen und seine interne Kostensituation aufzudecken, führt fast automatisch zu besseren Einkaufskonditionen.

Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ aktiv und offensiv die eingefahrenen Preisrunden-Rituale durchbrechen möchten.
- ✓ den Spieß einfach mal umdrehen wollen.
- ✓ Preise senken/Preiserhöhungen vorbeugen möchten und so den Gewinn Ihrer Firma schützen.

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 **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- **10 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- **3 Excel-Tools** zur Preis- und Kostenanalyse
- den **Praxis-Leitfaden „Praktische Preisanalyse“**
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preis- und Kostenanalytik-Experte für den Einkauf, 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 auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Beschützen Sie wirkungsvoll das Geld (das „Lebenselixier“) Ihrer Firma!

1. Tag

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

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

9:15 **Preisarbeit: Erhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren**

- 3 Sofortmaßnahmen, wenn Sie von der Erhöhungsforderung erfahren
- Die pauschalen Erhöhungs-Begründungen (-Behauptungen) gekonnt mit Zahlen & Fakten widerlegen
- Richtig auf verdeckte Preiserhöhungen in Auftragsbestätigungen und Rechnungen reagieren

9:45 **Der PRICE Defender: Die 3-Minuten-Preisanalyse**

- Das Excel-Tool, um Preiserhöhungs-Wünsche des Lieferanten abzuwehren
- Die Verkäufer werden Sie dafür „hassen“.
- Ausführliche Einführung in das Arbeiten mit Kostenbestandteilen

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **PRICE Attack: Der Gegenstoß bei Preiserhöhungen**

- Das Aktionsprinzip konsequent und gewinnbringend nutzen
- Wie Sie Preissenkungs-Initiativen richtig planen und vorbereiten
- Umgang mit den vorhersehbaren Reaktionen der Lieferanten

11:30 **Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihre Haupt-Lieferanten**

- Die Haupteinkaufsprodukte Ihrer Lieferanten
- Die Beschaffungsmärkte Ihrer Lieferanten beobachten
- Kostenstrukturanalyse: Wie Sie schnell und kostenlos an die Daten kommen

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

Die PRICE-FORCE der Einkäufer-Akademie

- Abwehr der ausufernden Preiserhöhungs-Forderungen der Lieferanten
- 5 Tools für professionelle Preisarbeit und Kostenstrukturanalyse
- PRICE Control: Werkzeug zur Berechnung der angemessenen Verkaufspreis-Reduktion bei erhöhten Abnahmemengen
- Exceltool PRICE Graduator: Damit zerlegen Sie Angebotspreise in Fixkosten und variable Stückkosten
- Demo Onlinetool PricePROTECTOR: Auf Knopfdruck wissen, um wie viel Prozent der Lieferant seine Preise senken muss/erhöhen darf

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **Einkaufscontrolling: Preiskontrolle mit der Indizes-Methode**

- Die A-Artikel/-Produktgruppen im Fokus
- Wie Sie einen hauseigenen Beschaffungspreis-Index erstellen
- Die Gesamtrichtung der Preisentwicklung muss stimmen

16:30 Ende des 1. Trainings-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 auch Sie endlich 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 Praktiker-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringendes 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 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Der Weg zum „gläsernen Lieferanten“

2. Tag

9:00

Anfragetechnik: Zielpreise und Preisuntergrenzen

- Die Technik des partiellen Preisvergleichs
- Wie Sie den Wettbewerbsdruck seriös verstärken
- Was tun, wenn Verkäufer auf die „Tränendüse“ drücken

10:00

Wert- und Prozesskostenanalysen

- Der Einkauf als betriebswirtschaftlicher Berater und Innovationsmotor
- Wie Sie gekonnt mit der Lernkurve argumentieren
- Gemeinsam Kosten senken – Werte schaffen

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Kostenträgerrechnung: So entstehen Verkaufspreise

- Einzel-, Gemein- und Sonderkosten/Zuschlagssätze
- Fixe und variable Kosten sowie Deckungsbeiträge
- Vollkosten- und Teilkostenrechnungs-Systeme

11:30

Unverzichtbares Verhandlungs-Know-how

- Der richtige Umgang mit dem harten „Nein“ der Verkäufer
- Die unzerstörbare Argumentationsbasis des Einkaufs
- Wie Ihnen die Zahlen + Fakten mentale Stärke und Selbstbewusstsein geben

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Lieferantenkalkulation und Kostenanalyse

- Open Book Accounting: Die Kalkulation ist (k)ein Tabu
- Wo Sie die Preis- und Kostenstrukturen Ihrer wichtigsten Lieferanten erfahren
- Die 3 wichtigsten Methoden der Verkaufskalkulation
- Wie Sie einen Cost Breakdown machen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Pricing in der Beschaffung

- Das systematische Preis- und Konditionen-Management für Ihren Einkauf
- So zurren Sie vereinbarte Preise fest und genießen Kalkulationssicherheit
- Methoden der Rohstoff-Preisabsicherungen

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten
Seite 16



Einkaufskosten spürbar senken
Seite 7



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht
Seite 22



Ihr Vorsprung:

- 1. Verhandlungs-Power besitzen:**
mutig, offensiv und souverän agieren.
- 2. Fragetechnik & Co.:**
Die 5 Verhandlungswerkzeuge sicher beherrschen.
- 3. Verkäufermanöver durchschauen:**
Nie wieder auf die Tricks hereinfliegen.

Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf/Beschaffung
 - Materialwirtschaft
 - Technischer Einkauf
 - Dienstleistungseinkauf
 - C-Teil- und Gemeinkosten-Einkauf
- die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

Maximal
12 Teilnehmer!

Termine 2012

25. + 26. Januar	Bielefeld
28. + 29. März	Köln
23. + 24. Mai	Hamburg
27. + 28. Juni	Bielefeld
04. + 05. Juli	München
26. + 27. September	Frankfurt
21. + 22. November	Bielefeld

Termine 2013

06. + 07. Februar	Hamburg
17. + 18. April	Bielefeld
24. + 25. April	München
12. + 13. Juni	Köln
26. + 27. Juni	Bielefeld
03. + 04. Juli	München
06. + 07. November	Frankfurt
27. + 28. November	Bielefeld

Buchung



Bitte per Fax
05202/158128 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten

Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Neben den bekannten guten Argumenten wie interessante Bedarfsmengen, steigende Umsätze oder gesunkene Kosten auf der Lieferantenseite, entscheidet vor allem die richtige (psychologische) Taktik über den Erfolg von Preisverhandlungen.

Verhandeln Sie planvoll, wie nach einem Drehbuch. **Übernehmen Sie von Anfang an „das Zepter“ der Gesprächsführung und behalten Sie es bis zum Verhandlungsschluss.** Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und Hinterfragen Sie. Argumentieren und präsentieren Sie überzeugend. Setzen Sie ihre Forderungen geschickt und fair durch. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Wahrscheinlich haben auch Sie diese unverzichtbare Schlüsselqualifikation über die Jahre durch Versuch und Irrtum sowie betriebsinterne „Mentoren“ (Vorgesetzte, erfahrene Kollegen/Kolleginnen) erlernt. Das ist der harte Weg, diese alltägliche und doch sehr spezielle Kommunikations-Disziplin zu erlernen.

Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weiht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!**

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ selbstsicher und gekonnt auf das harte „NEIN“ des Verkäufers reagieren wollen.
- ✓ hart, aber jederzeit fair, freundlich und höflich verhandeln möchten.
- ✓ nicht mit der „Brechstange“, sondern psychologisch und taktisch klug verhandeln möchten.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen 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**
- einen **Mitschnitt Ihrer Verhandlungen** im Seminar auf DVD + Checkliste
- **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen...) für Ihren Einkaufsalltag
- praktische Fragenkataloge und **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer und Verhandlungs-Spezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preisverhandlungs-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 12.700 Seminargästen seit 1993.



Ihr Verhandlungsspezialist 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 auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

1. Tag

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

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

9:15 **Abwehrmechanismen: Der gekonnte Umgang mit dem harten „Nein“ des Verkäufers**

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant in die „Jammer-Harfe“ greift
- Typische Verkäufersprüche erkennen und aushebeln, z. B. „zu geringe Menge“
- Warum die Verkäufer viel besser Nein-sagen können als der Einkauf

9:45 **Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche vorbereiten und regelrecht inszenieren**

- So „schreiben“ Sie in wenigen Minuten ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch
- Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen und die Gesprächsführung übernehmen
- Verhandlungsstart: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Verhandlungstaktik: Verkäufer psychologisch geschickt überzeugen**

- Die „knackige“ Forderung – das A und O in der Preisverhandlung
- Wieso das erste Zugeständnis des Verkäufers so wichtig ist
- Wann und wie Sie wichtige Gespräche unterbrechen oder sogar vertagen müssen

11:30 **Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 Insider-Spezial

Praktische Psychologie: von Truthenhen-Experimenten, „Ritsch-Ratsch-Reaktionen“ und anderen Überzeugungs-Waffen

- Ängstlichkeit, Harmoniebedürfnis und Fluchtverhalten – Gift für jede Verhandlung
- „Die Tür-ins-Gesicht-Taktik“, das Gesetz der Widerspruchslosigkeit, Sympathie und Autorität
- Zweiergespräche und Teamverhandlungen: Die besten Sitzpositionen
- Wie Sie mit 7 Meta-Programmen Ihre Verhandlungs-Power verstärken

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **10 Einkäufertaktiken, die in vielen Seminaren empfohlen werden, auf dem Prüfstand**

- Die MAD-Formel und die 7 wichtigsten Verhandlungsgrundsätze
- Die 3 wahren Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Wie Sie die 9 häufigsten Verhandlungsfehler vermeiden

16:30 Ende des 1. Trainings-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.



„Verhandeln Sie auf keinen Fall reflexartig aus dem ‚Bauch‘ heraus!“

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 Verhandlungs-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 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Das Gespräch und den Verkäufer führen

2. Tag

9:00

Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung & Evolutionsbiologie

- Wie unser Belohnungssystem funktioniert und uns motiviert/steuert
- Die Macht der prähistorischen Altlasten
- Wir sind noch immer auf der „Jagd“

10:00

Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation

- Für den ersten Eindruck gibt es keine 2. Chance
- Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- Der Mund lügt häufig – der Körper nie.

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Argumentation & Präsentation für den harten Preis-Clinch mit Verkäufern

- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
- Die auf den Marktspielregeln beruhende einkäuferische Argumentationsbasis
- Wieso wir Menschen durch Bilder so beeinflussbar sind

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Verkäufertaktiken neutralisieren: Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste

- So werden Verkäufer/innen heute auf Sie - die „Preisdrücker“ – vorbereitet
- Vorsicht Falle! Das „Nebenleistungs-Gleis“ vermeiden
- Wie Sie die 5 kommunikativen Schwächen sehr vieler Verkäufer für sich nutzen
- So entkräften Verkäufer Standardeinwände wie „zu teuer“, „kein Budget“ usw.

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Monopolisten: Mit dem „Schreckgespenst“ des Einkaufs richtig umgehen

- Warum die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
- Mit welchen Worten Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen
- 5 Aktionsfelder für marktmächtige Lieferanten und hausgemachte Abhängigkeitsverhältnisse

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Seite 22



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

Seite 13



Einkaufskosten spürbar senken

Seite 7



Ihr Vorsprung:

- 1. Gesprächsführung übernehmen:**
Lenken Sie Jahresverhandlungen in die von Ihnen gewünschte Richtung.
- 2. Die Taktik-Toolbox:**
Wertvolle Techniken verschaffen Ihnen klare Vorteile.
- 3. Verhandlungs-Aikido:**
Den Schwung des Gegenübers ausnutzen.

Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

- Einkauf/Beschaffung
 - Materialwirtschaft
 - Technischer Einkauf
 - Dienstleistungseinkauf
 - C-Teil- und Gemeinkosten-Einkauf
- die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

Termin 2012

12. + 13. September **Bielefeld**
10. + 11. Oktober **München**

*Maximal
12 Teilnehmer!*

Termine 2013

16. + 17. September **Bielefeld**
16. + 17. Oktober **München**

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 8128 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Verhandeln Sie mit noch mehr „Biss“ und Taktik

Jetzt die Weichen stellen – niedrigere Preise durchsetzen!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den großen und wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen besonderen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf der eigenen Gewinn- und Kostenseite durch.

Die Kunst des Verhandeln zu beherrschen, ist eine unverzichtbare Schlüsselqualifikation für jeden Einkäufer. Alle Vorgaben, Ziele, Pläne und Aktionen zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, den Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen.

Professionell zu verhandeln kann jeder lernen. Die wichtigsten Voraussetzungen dafür sind ehrliche Selbstkritik, große Lernbereitschaft, starkes Durchhaltevermögen, eine gute Beobachtungsgabe und ein bisschen Mut.

Durch gute Vorbereitung und den Einsatz praxiserprobter Verhandlungs-Strategien/-Tools haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn.

Verhandlungs-Spezialist Jens Holtmann weicht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!**

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ Lieferanten aktiv und offensiv fordern müssen.
- ✓ praxiserprobte Taktiken für Preisgespräche einsetzen wollen.
- ✓ Freude daran haben die Taktiken der Verkäufer zu durchschauen.
- ✓ überzeugend und betriebswirtschaftlich korrekt argumentieren möchten.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen 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**
- einen **Mitschnitt Ihrer Verhandlungen** im Seminar auf DVD + Checkliste
- **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen...) für Ihren Einkaufsalltag
- **4 praktische Fragenkataloge** und 14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer und Verhandlungs-Spezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preisverhandlungs-Experte für den Einkauf, 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 auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

So punkten Sie in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

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

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

9:15 **Die richtige mentale Einstellung für anspruchsvolle Preisverhandlungen**

- Wie Sie die volle Kraft und Wirkung Ihrer Persönlichkeit ausspielen
- „Pokern“ ist unnötig: Wie Sie immer bei der Wahrheit bleiben ohne zu viel zu verraten
- Wieso rüde Verhandlungsstile (z. B. „drücken bis Blut kommt“) so schädlich und gefährlich sind

9:45 **Das Verhandlungs-Konzept VGA: Gespräche schnell und professionell vorbereiten**

- So „schreiben“ Sie in wenigen Minuten ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch
- Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen und die Gesprächsführung übernehmen
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 **Klein-Gruppenarbeiten:**

- Wie muss die Einladung zur Verhandlung an den Lieferanten aussehen?
- Wie kann das Jahresgespräch kreativ und überraschend gestartet werden?
- Wie sehen professionelle Präsentationsunterlagen aus?

11:30 **Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial**

Verhandlungstaktik: Das Drehbuch speziell für Jahresverhandlungen

- Forderungen richtig inszenieren und präsentieren
- Rückzugs-Szenarien richtig vorbereiten und durchführen
- Wie Sie wirklich hart aber absolut fair verhandeln
- Das richtige Verhalten bei festgefahrenen Preisverhandlungen

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 **Manipulationstechniken erkennen und abwehren**

- Die Methoden der psychologischen „Kriegsführung“ aushebeln
- Unfaire Angriffe: Die Bedeutung des individuellen Empfindens
- Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr

16:30 Ende des 1. Trainings-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.



„Das ganze Leben ist eine einzige, große Verhandlung!“

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 Verhandlungs-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 Abruflkontingent 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 05202/15 8128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Lieferantenleistungen weiter verbessern – Mehrwert schaffen

2. Tag

9:00

Verhandlungs-Aikido:

- Lassen Sie Angriffe und taktische Manöver des Verkäufers ins Leere laufen
- Fokussieren Sie sich auf Ihre Ziele, nicht auf Positionen und Personen
- Nutzen Sie die Macht des Schweigens (an den richtigen Stellen)

10:00

Souverän und sicher im wirtschaftlichen Spannungsfeld agieren

- Was will der Verkäufer?
- Was will Ihre Firma?
- Die ungeschriebenen Spielregeln und Marktgesetze jeder Verhandlung

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Der gekonnte Einsatz rhetorischer Wirkungsmittel

- Klar und einfach sprechen, Bilder „malen“ und Geschichten erzählen
- Körperhaltung, Blickkontakt, Gestik und Mimik
- Humor ist ein mächtiges Werkzeug

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Toolbox: Der Feinschliff für typische Verhandlungssituationen

- Konsequent NEIN-sagen
- Die Kunst des Taktierens
- Das geschickte Fragen
- Aktiv zuhören und überzeugend argumentieren

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der psychologischen Forschung

- Wie wir das Bewusstsein der anderen beeinflussen können
- Verkäufer-Verhalten verstehen und gezielt steuern
- Der gewaltige „emotionale Strudel“ und dessen Folgen für das Ergebnis

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht
Seite 22



Einkaufskosten spürbar senken
Seite 7



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen
Seite 13

Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Kompetent und rechtssicher handeln beim Vertragsschluss, geplatzen Liefertermin, Sachmangel & Co.

Rechtssicherheit im Einkauf ohne „Wenn und Aber“

Der Einkauf muss sich zwangsläufig in seinem beruflichen Alltag mit vielen Rechtsfragen beschäftigen. Häufig bleibt jedoch das Einkaufsrecht ein „Buch mit 7 Siegeln“. Um große Pannen und Geldverluste zu vermeiden, sichern wir heute wichtige Geschäfte mit (Rahmen-)Verträgen ab. Darüber hinaus verschaffen Ihnen gesicherte Rechtskenntnisse einen deutlichen Vorsprung in der Argumentation gegenüber Verkäufern. Der Lieferverzug ist mit Abstand die Lieferantenpanne Nr. 1. im Einkaufsalltag, gefolgt von Qualitätsfehlern. Kaufvertragsstörungen sind gleich in mehrfacher Hinsicht ein Problem. Der geplatze Liefertermin & Co. verursachen zusätzliche Arbeit, hohe Kosten und eine Menge Ärger. Außerdem wird die Versorgungssicherheit Ihrer Firma bedroht/gestört. Im schlimmsten Fall helfen keine Rettungsversuche und die Panne „schlägt bis zum Kunden durch“. Spätestens jetzt taucht die Frage auf ob und in welcher Höhe ein Schaden (z. B. Kostenbelastung, Deckungskauf, Vertragsstrafe, ...) dem Lieferanten in Rechnung gestellt werden kann. Reklamationen gehören zum Tagesgeschäft in der Beschaffung und bringen daher keinen echten Einkaufsprofiteur aus der Ruhe.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ rechtssicher und überzeugend mit den BGB-Instrumenten Pflichtverletzung, Nachfrist, Nacherfüllung, Rücktritt, Minderung und Schadensersatz argumentieren möchten.
- ✓ wissen wollen, was zu tun ist, wenn die AGBs des Lieferanten Ihren Einkaufsbedingungen widersprechen.
- ✓ erfahren wollen, warum das Erfüllen der Untersuchungs- und Rügepflicht beim Wareneingang nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) so wichtig ist.

Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Rechts-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 **200 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- **Mustertexte für eine Liefermahnung** mit Nachfrist-Setzung, Mängelanzeige und Kostenbelastung
- 53 unverzichtbare **Musterverträge und -formulierungen**
- aktuelle und **sofort einsetzbare Einkaufsbedingungen**
- Zugriff auf das **Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de**



Ihr Trainer

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Beschaffungs-Spezialist für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 12.700 Seminargästen seit 1993.

Ihr Vorsprung:

- 1. Sicherer Vertragsabschluss:**
Fehlmengenkosten einfach vermeiden
- 2. Professionelles Reklamations-Management:**
Lieferpannen zügig und vorteilhaft für Ihre Firma abwickeln
- 3. Kompetent verhandeln:**
Welche Kosten Sie Lieferanten gesetzeskonform „aufs Auge“ drücken.
- 4. Schlagkräftig argumentieren:**
Mit den 7 wichtigsten BGH-Urteilen für Ihren Einkaufsalltag

Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen:

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

die wichtige Geschäftsbeziehungen auf ein solides juristisches Fundament stellen wollen.

Maximal 12 Teilnehmer!

Termine 2012

17. + 18. Januar **Bielefeld**
05. + 06. September **Bielefeld**

Termine 2013

16. + 17. Januar **Bielefeld**
11. + 12. September **Bielefeld**

Buchung



Bitte per Fax
05202/15 81 28 mit der
Vorzugs-Reservierung auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de



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 auf
Seite 29



oder einfach online unter
www.einkaeufer-akademie.de

Die wichtigsten Rechtsfragen im Einkaufsalldag sicher beherrschen

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00

Workshopstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

Antrag & Annahme: Die unterschiedlichen Wege zum Vertragsschluss

- Das Verschulden bei Vertragsabschluss und der Letter of Intent
- Wie Verträge durch Anfrage, Angebot & Co. zustande kommen
- Die wichtige Funktion der Auftragsbestätigung/Bestellungsannahme

9:45

AGBs: Einkaufsbedingungen contra Verkaufsbedingungen des Lieferanten

- Wie Sie ganz einfach das gegnerische Klauselwerk abwehren
- Der unverzichtbare Einbeziehungshinweis in jeder Bestellung
- Die juristischen Probleme von Qualitätssicherungs-Vereinbarungen

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Die RUMS-Formel: Rücktritt, Umtausch, Minderung und Schadensersatz

- Wann Sie einen Mangel-Folgeschaden zu 100 % belasten können
- Erfolgreich argumentieren: 7 BGB-Paragrafen, die Sie unbedingt kennen müssen
- Die 21 wichtigsten BGH-Urteile für Ihren Einkaufsalldag

11:30

Lieferverzug: 5 Vorbedingungen sowie Ihre Rechte und Pflichten

- Sofort-Maßnahmen beim geplatzen Liefertermin
- Ohne Nachfrist keine Ansprüche
- So schreiben Sie rechtssicher eine Liefermahnung und Kostenbelastung

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

BGB-Leistungsstörungenrecht: „Schadensersatz wegen Pflichtverletzung“

- Die 4 Voraussetzungen für Schadensersatz nach § 280
- Die 2 grundsätzlichen Schadensersatz-Arten
- Ihre 3 Ansprüche gegenüber des Lieferanten bei einer Pflichtverletzung
- Wareneingangskontrolle: Das Kreuz mit der Untersuchungs- und Rügepflicht des HGB

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Sachmangel § 437: „Rechte des Käufers bei Mängeln“

- Sofort-Maßnahme beim Qualitätsfehler oder der Falschlieferrung
- Der Unterschied zwischen „Gewährleistung“ und „vereinbarte Beschaffenheit“
- Wann Sie dem Lieferanten keinen zweiten Nacherfüllungs-Versuch einräumen müssen

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.



„Wir wollen Geschäfte machen – keine Lieferanten verklagen. Es gibt schnellere und kostengünstigere Wege, um einen Lieferanten loszuwerden!“

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 Praktiker-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringendes 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 Abruflkontingent 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 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 29



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Haftungsrisiken im Einkauf absichern

2. Tag

9:00

Vertragsstrafen: Erziehungsmittel für unzuverlässige Lieferanten

- Pönale/Konventionalstrafen richtig vereinbaren und durchsetzen
- Die zulässige Vertragsstrafenhöhe und die Berechnungsbasis
- Den Fallstrick „Vorbehalt bei Annahme“ umgehen

10:00

Vertragsarten: Kaufvertrag oder Werkvertrag?

- Einseitige und zweiseitige Verträge
- Vertragstypische Pflichten beim Kaufvertrag
- Die Besonderheiten von Dienstleistungsverträgen

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Werkvertragsrecht § 634: „Rechte des Bestellers bei Mängeln“

- Nacherfüllung beim Werkvertrag
- Rücktritt beim Werkvertrag
- Minderung beim Werkvertrag

11:30

Lieferklauseln: Der große „frei Haus-Irrtum“ im Einkauf

- Wer die Transportkosten und das Transportrisiko trägt
- Die Spielregeln der Gefahrtragung
- Wieso Sie den Erfüllungsort ausdrücklich vereinbaren müssen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Insider-Spezial

Auslandseinkauf und UN-Kaufrecht (CISG)

- Die Liste der 79 CISG-Vertragsstaaten
- Die Kenntnisverschaffungs-Pflicht bei den AGBs
- Das CISG-Recht beim Sachmangel und Lieferverzug
- Der Gefahrübergang beim Importgeschäft
- Sicher arbeiten mit den INCOTERMS 2010 (gültig seit 1.1.2011)

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Vertragsmanagement-Konzept „NASE“: Der Rahmenvertrag im praktischen Einsatz

- Die (zukünftigen) geschäftlichen „Spielregeln“ mit wichtigen Lieferanten festzurren
- Wieso umfangreiche Vertragswerke keine bessere Rechtssicherheit bieten – im Gegenteil
- Die richtige Balance zwischen kaufmännischer Sorgfalt und administrativen Aufwand

16:00

Ende des Praxis-Trainings

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Gewinnquelle Einkauf
Seite 10



Einkaufskosten spürbar senken
Seite 7



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten
Seite 16

Das sagen zufriedene Gäste der Einkäufer-Akademie zu den Praxisworkshops



Einkaufskosten spürbar senken

„Wertvolle Tipps und Tricks für jeden Einkäufer“

Roman Gerke, roha arzneimittel GmbH

„Tolle Veranstaltung! Durch die begrenzte Teilnehmerzahl konnte Herr Holtmann sehr individuell auf die Probleme der einzelnen Teilnehmer eingehen. Die Kosten sind bestens investiert.“

Roland Brandl, Möbel-Center Biller GmbH

„Sehr lebhafter Workshop mit hoher Praxisrelevanz. Absolut empfehlenswert!“

Frank Greminger, Konzelmann GmbH

„Ein Seminar, nach dem man sich darauf freut, die Anregungen in die Tat umzusetzen.“

Traudel Orth, DaimlerChrysler AG

„Ein Muss für jeden Einkäufer.“

Manfred Gort, Baustahlgewebe Produktionsges. mbH

„Praxisorientiert, informativ, gewinnbringend, empfehlenswert, macht Lust auf mehr.“

Christoph Heep, Lufthansa LEOS

„Eine wichtige Infoquelle um im Bereich Einkauf noch effizienter zu arbeiten.“

Cécile Taimanglo, WWL Internet AG

„Teilnahme sehr empfehlenswert.“

Volkmar Grewing, Frenzel GmbH

„Hoher Praxisbezug, reduziert auf Wesentliches, viele direkt anwendbare Tools, ungezwungene Atmosphäre. Workshop, in welchem auf einfache und verständliche Weise sehr viele Ansätze und Tools für einen professionellen Einkauf mitgegeben werden. Der Enthusiasmus des Workshop-Leiters ist nach wie vor spürbar.“

Ciro Comboso, Brugg Rohrsystem AG



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

„Klar verständliche Vermittlung, praxisnaher Bezug, fachlich hervorragender Dozent, prima Organisation, gute Anregungen für praktisches Arbeiten. Informativ, gute Arbeitsatmosphäre, kurzweilige Vorträge. Kann ich nur weiterempfehlen – für die weitere Entwicklung seiner Persönlichkeit. Hat Spaß gemacht.“

Hans-Gerd Beermann, E & E Verfahrenstechnik GmbH

„Sehr gut organisierter und strukturierter Workshop, der einem jede Menge hilfreiche Werkzeuge an die Hand gibt, um Preisverhandlungen erfolgreich zu führen. Uneingeschränkt empfehlenswert!“

Stefanie Klose, Heubach GmbH

„Man hat den Spaß und die Leidenschaft des Seminarleiters gespürt. Ein lebendiger, spritziger Workshop, der praxisbezogene Tipps liefert und Lust darauf macht die Tipps im normalen Berufsalltag anzuwenden und auszuprobieren.“

Natalie Bachmann, ATX Hardware GmbH

„Anmelden und teilnehmen. Der Referent weiß, wovon er redet.“

Rüdiger Höing, Privatmolkerei Naamann

„Selbst gestandene Einkäufer können durch die vielen Anregungen, Tipps und Hinweise noch profitieren.“

Petra Denning, Coats GmbH

„Praxisorientiert und realitätsnah.“

Werner Weber, Isaria GmbH

„Toller Praxisbezug - einfach und klar. Man lernt das Vorgehen in Einkaufsverhandlungen.“

Sebastian Wölfle, Fritz Kübler GmbH

Das sagen zufriedene Gäste der Einkäufer-Akademie zu den Praxisworkshops



Gewinnquelle Einkauf

„Lohnt sich auf jeden Fall. Motivierend. Vielen Dank für dieses tolle Seminar. Werde bald wiederkommen.“
Petra Rüba, WfB Werbeartikel gGmbH

„Sehr lehrreiches Seminar, mit vielen Tricks und Kniffen. Durch die kleine Gruppe war ein sehr intensives Training möglich, bei dem alle Fragen sehr individuell beantwortet werden konnten.“
Susanne Herstein, Rhein-Plast-GmbH

„Ein Seminar für alle, deren Anspruch ein stimmiges Gesamtkonzept im Einkauf ist und denen Steuerung, Stil und Wirkung unverzichtbare Handwerkzeuge sind.“
Christel Genz, IFA Antriebstechnik GmbH

„Viele Praxisbeispiele und tolle neue Ideen für die tägliche Arbeit.“
Katja Graf, Reventa Kunststoffverarbeitung GmbH & Co. KG



Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

„Kleiner Kreis – daher besonders intensive Darlegung von Praxisfällen aus unterschiedlichen Branchen.“
Michael Dreyer, Power & Air Solutions

„Praxisnähe, lockere Seminaratmosphäre. Gute Beispiele, die z.T. auch schon in die Realität umgesetzt wurden.“
Martin Sängler, Auma Riester GmbH & Co. KG

„Herr Holtmann vermittelt die Inhalte kompetent und in einer guten entspannten Atmosphäre. Hier vermittelt ein Fachmann seine Erfahrungen und im Austausch mit anderen Teilnehmern gewinnt man neue, wertvolle Einsichten. Ein hilfreicher Austausch von Informationen unter Anleitung eines Workshop-Leiters, der weiß, wovon er spricht. Keine überladene theoretische Lehrstunde, sondern Praxiswissen für den Alltag. Termin suchen! Anmelden! Sich schlau machen! Es lohnt sich wirklich!“
Joachim Petzold, bwh Spezialkoffer GmbH

„In diesem Workshop können die Teilnehmer das erworbene Wissen und die Tipps für den Praxisalltag gleich auf ihre Wirksamkeit testen. Ein komprimiertes Seminar mit sehr gutem Praxisbezug.“
Stefan Piontzik, Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG

„Praxisbezogen - effektiv – hat sich gelohnt. Komme bald wieder zu einem Workshop.“
Marko Tschürtz, Deutsche Steinzeug Cremer & Breuer AG

„Interessantes Programm, wo sicher jeder einige Tipps mitnehmen kann. Vielseitig, interessant, lehrreich. Auf jeden Fall einen Besuch wert! Ich konnte für die Jahresgespräche 2010 schon einiges anwenden.“
Kathrin Onestingel, Geberit Huter GmbH

„Sehr angenehme Atmosphäre. Lohnenswert, zielführend, unkompliziert.“
Hans-Joachim Multhaupt, Nord Electronic Drivesystems

„Keine Frage blieb unbeantwortet. Gute Hilfestellung und praxisnah.“
Hubert Steffens, CMC Consumer Medical Care GmbH

Das sagen zufriedene Gäste der Einkäufer-Akademie zu den Praxisworkshops



Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

„Das Seminar hält was es verspricht. Beeindruckt hat mich das Konzept, wie man innerhalb kürzester Zeit und ohne großen Aufwand, in die Kostenstruktur (Kalkulation) des Lieferanten eintauchen kann - vom Praktiker für den Praktiker. Perfekte und übersichtliche Arbeitsunterlagen.“

Klaus Spiegelhalter, EBM Papst St. Georgen GmbH & Co. KG

„Der komplette Workshop ist empfehlenswert.“

E. Kazdal, Engelhorn Logistik GmbH

„Ein praxisbezogenes Seminar, in dem man neue Strategien findet, um Verkäufer zum Arbeiten zu bringen und sich nicht alles von ihm gefallen zu lassen. Tiefer Einblick in die Wertschöpfungskette und die Kostenanalyse.“

Annette Rima, Scheidt & Bachmann GmbH

„Kurzweiliges, informatives Schulungsprogramm in angenehmer Atmosphäre. „Trockene“ Statistik wurde spannend. In jeder Hinsicht ein tolles Seminar. Lohnenswert für jeden Einkäufer. Die Bundesstatistiken gehören jetzt zu meinen täglichen Werkzeugen.“

Marion Pajonczech, HSP Hoesch Spundwand + Profil GmbH

„Kurzweilig, praxisnah, empfehlenswert. Flexible Themenführung innerhalb der Tagesordnung.“

Stefan Lotter, Cavendisch & Harvey Confectionery GmbH

„Angenehme Gruppengröße (12 Teilnehmer). Die Inhalte wurden anhand konkreter Beispiele aus dem Teilnehmerkreis vermittelt.“

Reiner Hofmann, Dr. Pflieger GmbH



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen - leicht gemacht

„Die unkonventionelle Art, einem die trockene Rechtsmaterie „praktisch“ verständlich zu machen. BGB- und HGB-Anwendung endlich auch mal praktisch. Wer seine Rechte kennt, hat im Einkauf weniger Probleme.“

Frank Mehrmann, Stadtwerke Detmold GmbH

„Kurz + prägnant. Aus der Praxis für die Praxis.“

Hans-Dieter Collissy, TESAT Spacecom GmbH & Co. KG

„Praxisnähe, keine reine Theorie, dadurch auch schnell verständlich, tolle Unterlagen, kleine Gruppe. Interessanter Workshop, der viele Fragen löst und neue Denkansätze und Ideen auslöst bzw. aufzeigt.“

Marina Brandt, Müpro Services GmbH

„Relativ kleiner, dafür effektiver Kreis zur Problembehandlung. Verständlicher Aufbau der Themen. Sehr empfehlenswert zum Ausbau des Wissensstandes. Aufgrund der Teilnehmer aus verschiedenen Branchen sehr guter Erfahrungsaustausch. Eine weitere Teilnahme ist fest eingeplant.“

Andreas Möhn, KEK GmbH

„Die Themen wurden von einem Einkaufs-Praktiker vermittelt. Empfehlenswert!“

Dirk Stockbrügger, Pfliederer Holzwerkstoffe GmbH & Co. KG

„Praxisnah, kein Juristen-Deutsch, anwenderbezogen, und umsetzbar.“

Thomas Mandel, Ispo GmbH

„Hinfahren und teilnehmen!“

Rainer Schulte, Krankenhaus Maria Hilf

„Informativ, praktisch, anwendbar und verständlich vorgetragen.“

Birgit Striefler, medl



„Ich bin sicher, dass alle 6 Praxisworkshops Ihren Anforderungen mehr als gerecht werden.“

Jens Holtmann
Spezialist für Preisanalyse, Lieferantenmanagement und Verhandlungstaktik

Mehr als 25 Jahre praktische Einkaufserfahrung

Jens Holtmann ist anerkannter Einkaufsexperte sowie Gründer und Leiter der Einkäufer-Akademie. Er trainiert seit 1993 Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf aus allen Branchen und Firmengrößen. Jens Holtmann ist Fachautor von 3 Büchern und über 1.000 Artikeln. Bisher waren mehr als 12.700 Teilnehmer aus allen Branchen und Firmengrößen zu Gast in den Praxis-Seminaren und Online-Workshops der Einkäufer-Akademie.

Seine berufliche Laufbahn begann mit der Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Es folgten der Aufbau der kombinierten Einkaufs- und Verkaufsguppe „Schrauben, Befestigungselemente, Industriebedarf“ in dem ostwestfälischen Stahlhandelsunternehmen Kuhlmann & Co. und die nebenberufliche Fortbildung zum Handelsfachwirt.

Anschließend leitete er bei dem Schrauben- und Verbindungselemente-Spezialisten Wilhelm Böllhoff GmbH in Bielefeld einen zentralen Einkaufsbereich für 16 Niederlassungen. Neben der weltweiten Beschaffung (Taiwan, Südkorea, Thailand, Japan, ...) und Lieferantensuche gehörte die Entwicklung und Umsetzung von gewinnbringenden Einkaufsaktionen zu den Hauptaufgaben seines Teams.

Für die Industrie- und Handelskammer Detmold hat er in seiner Zeit als aktiver Einkäufer nebenberuflich Fachkaufleute für Einkauf/Materialwirtschaft sowie Industrie- und Handelsfachwirte im Bereich „Einkauf“ ausgebildet. Durch den Besuch von Einkäuferseminaren und der nebenberuflichen Referententätigkeit motiviert, entwickelte Jens Holtmann 1991 eigene Seminkonzepte, die den anschließenden Markttest erfolgreich bestanden. Am 1. Januar 1993 gründete er dann die Einkäufer-Akademie mit seiner damaligen Praktiker-Seminarreihe „Erfolgreiche Einkaufspraxis“.

Vorzugs-Reservierung

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

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

(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

Nach dem Besuch der **€INKÄUFER | AKADEMIE**

- ... reduzieren Sie spürbar die Einkaufskosten Ihrer Firma**
- ... steigern Sie Ihre persönlichen Erfolge**
- ... können Sie sofort die 21 besten Einkaufswerkzeuge aus der Praxis Gewinn bringend einsetzen**
- ... führen Sie Preisverhandlungen jederzeit sicher und souverän**
- ... verbessern Sie deutlich die Beschaffungs-Performance**
- ... setzen Sie sich in Jahresverhandlungen wirksam und fair durch**
- ... steigern Sie sofort spürbar Ihre Erfolge in Einkaufsverhandlungen**
- ... beherrschen Sie die praktische Preis- und Kostenanalyse im Einkauf**
- ... besitzen Sie alle Werkzeuge erfolgreicher Top-Einkäufer**
- ... kennen Sie den Weg zum „gläsernen Lieferanten“**
- ... kennen Sie die Erfolgchancen des elektronischen Einkaufs**

***„Eine Sache ist genau das wert,
was der Käufer dafür zu zahlen bereit ist.“***

Publius Syrus, röm. Schriftsteller, 1. Jh. v. Chr.

***„Keiner ist so reich, sich immer
das Billigste leisten zu können!“***

alte Weisheit, Herkunft unbekannt

***„Wenn die Kosten Ihrer Lieferanten sinken,
dann müssen auch Ihre Einkaufspreise sinken.“***

Jens Holtmann

€INKÄUFER | AKADEMIE

Welschenweg 72a
33813 Oerlinghausen

Telefon: 0 52 02/15 81 31

Fax: 0 52 02/15 81 28

Mail: info@einaeuffer-akademie.de

www.einkaeuffer-akademie.de