



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 zuvor- kommen 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



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
05202/158128 mit der
Vorzugs-Reservierung



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 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



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 „Tränendrüse“ 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



Einkaufskosten spürbar senken



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:

Preiserhöhungen wirksam abwehren und erfolgreich vorbeugen

(Bitte Seminartitel eintragen)

am: _____

(Bitte Termin eintragen)

in: _____

(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