



Einkaufskosten spürbar senken

21 Einkaufswerkzeuge für mehr Power, Erfolg und Rendite im Einkauf

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 und Konditionenmanagement:**
Ihre Einkaufspreise sinken durch fundierte Zahlen, Daten und Fakten.

Zielgruppe

Fach-, Nachwuchs- und Führungskräfte sowie aus den Bereichen Einkauf und Beschaffung aus allen Branchen und Unternehmensgrößen.

Termine 2020

Maximal 12 Teilnehmer!

06. + 07. März	Bielefeld
03. + 04. April	München
26. + 27. Juni	Bielefeld
20. + 21. November	Frankfurt

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 45 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Zimmer zum Sonderpreis

In den Seminarhotels stehen Ihnen bis drei Wochen vor dem Seminartermin begrenzte Zimmerkontingente zu Sonderpreisen zur Verfügung.

Bitte beziehen Sie sich nach der Seminaranmeldung bei der Zimmerreservierung auf die Veranstaltung der Einkäufer-Akademie.

„Im Einkauf liegt Gewinn!“

Diese alte Kaufmannsregel hat nichts an Aktualität verloren – im Gegenteil. Der Erfolgsdruck im Einkauf steigt weiter. Vielleicht 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 Einkaufserfolgen? Wie schaffen Sie weiteren Mehrwert für Ihr Unternehmen?

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

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-Seminar

- ➔ eine über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ➔ mehr als **20 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ➔ die **99 besten Tipps und Kniffe für Einkäufer**
- ➔ **27 Praxis-Checklisten** und Arbeitshilfen
- ➔ den **Baukasten „Lieferantenbewertung“** inklusive zwei Bewertungsverfahren
- ➔ Zugriff auf **die Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie**

Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi, mit mehr als 35 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“ und weit über 15.000 Seminargästen seit 1993.



Der Referent



Ihr Einkaufsspezialist und Seminarleiter – Jens Holtmann

100,- € Sonderrabatt

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen.

Ab zwei Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 100,- Euro pro Person.

Bitte sofort buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für 1.180,- Euro + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, alle Tools, der Arbeitshilfen-Cloud-Zugang, das Mittagessen und die Pausenerfrischungen.

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.

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 45 oder einfach online unter **www.einkaeufer-akademie.de**

Steigern Sie die Einkaufsperformance: Ihre Lieferanten sind der Erfolgsschlüssel Nr. 1

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

Seminarstart: 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 und Fakten ab und beugen sogar geschickt vor

9:45

Die Hauptausrede der Lieferanten bei Preiserhöhungen: gestiegene Rohstoffpreise

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

12:30

Gemeinsames Mittagessen

Insider-Spezial

13:30

Der Lieferantenfokus – Erfolgsstellschraube Nr. 1 im Einkauf

- Das Leistungsfähigkeitsprofil Ihrer Lieferanten
- Lieferanten schnell und einfach beurteilen – zwei praxistaugliche Verfahren
- Lieferantenfokus: „Drum prüfe, wer sich ewig bindet ...“ – Umgang mit marktmächtigen Lieferanten
- Sinnvolle Kategorisierung: Wie Sie mit Vorzugslieferanten und „Abschusslisten-Kandidaten“ umgehen müssen
- Der Lieferanten-Leitfaden: Zulieferer damit „justieren“ und Auditoren glücklich machen

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. Seminar-Tages

Seminar-Extras

- Der **Baukasten „Lieferantenbewertung“** inklusive zwei Bewertungsverfahren
- **49 Aktionstexte an Lieferanten zum Soforteinsatz**
- Zugriff auf **die Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie**

Änderungen der zeitlichen Abfolge und der Inhalte jederzeit möglich.



Zitat zum Seminar



„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 unserer geschützten Arbeitshilfen-Cloud für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

Ihr Zertifikat

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

Seminarhotel

Das Praxis-Seminar findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 21 Tage vor dem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 45 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Vorsprung durch wertvolle Tools, Zahlen und Fakten

2. Tag

9:00

Der 4. Produktionsfaktor: Die richtigen Marktinformationen

- Wo Sie die besten Zahlenlieferanten für Ihre Vormaterial-Preisentwicklungen finden
- Wie Sie die gewinnbringende Info-Logistik für den Einkauf aufbauen
- Zahlen und Fakten sind oft teuer – aber versuchen Sie es mal ohne
- Demo: Der „Einkäufer-Kompass“ – das Preisverhandlungs-Navi

10:00

Preiscontrolling: Sind Ihre Einkaufspreise wirklich gut?

- Wie Sie das Preiscontrolling für die Hauptmaterialgruppen aufbauen
- Wo Sie die Vergleichsdaten herbekommen
- Erfolgsmessung im Einkauf als Basis einer erfolgsorientierten Bezahlung

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Praxiserprob: Die 21 besten Einkaufswerkzeuge

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

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
- Das Frühwarnsystem für Rohstoffpreise und Vormaterialien (Kupferpreis, Aluminiumpreis, Stahlpreise ...)

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Markt-Recherche: So finden Sie schnell neue 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-Seminars

Sinnvolle Aufbau-Seminare

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



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Seite 20



Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Seite 23



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Seite 35

Vorzugs-Reservierung

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



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

Seminar-Titel Einkaufskosten spürbar senken	
Ort	Datum

Teilnehmer

Name	Vorname
Position	Abteilung
Telefon	Fax
E-Mail	
<input type="checkbox"/> Ich bin damit einverstanden, Informationen per E-Mail zu erhalten.	

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

1.180 € + MwSt.

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



100 € Sonderrabatt. Bitte ankreuzen. Ab zwei Teilnehmern aus derselben Firma **reduziert sich der Seminarpreis um 100 €** pro Person.

Absender

Firma	
Branche	
Straße/Postfach	PLZ/Ort
Telefon	Fax
Datum/Unterschrift <input checked="" type="checkbox"/>	

Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung	
Straße/Postfach	PLZ/Ort