



Erfolgreicher Einkauf 2024

Praxis-Knowhow, Tools und Insiderwissen
für Spitzenergebnisse im Einkauf

Präsenz- und Live-Online-Seminare für
mehr Erfolg und Kompetenz im Einkauf

| Basiswissen im Einkauf

| Verhandlungsführung/-taktik

| Einkaufstechniken/-methoden

| Einkaufsrecht/Vertragsmanagement

Inhalt

	Seite
Die Praxisseminare 2024 auf einen Blick	3
Wichtige Informationen für unsere Gäste	5
Basiswissen	
Neu im Einkauf - Grundwissen und Praxis-Knowhow für Neu- und Quereinsteiger	6
Verhandlungsführung/-taktik	
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten	9
Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen	12
Einkaufstechniken/-methoden	
Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und vorbeugen	15
Einkaufskosten spürbar senken	18
Lieferantenkosten-Strukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht	21
Einkaufsrecht/Vertragsmanagement	
Praktisches Einkaufsrecht - leicht gemacht	24
Teilnehmerfeedback & Buchung	
Teilnehmerstimmen	
Onlinebuchung	

2024

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni
Neu im Einkauf - Grundwissen und Praxis-Knowhow für Neueinsteiger	Live-Online 24.+25.	Bielefeld 28.+29.	Live-Online 06.+07.	Frankfurt 10.+11.		
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten			Frankfurt 20.+21.	München 24.+25.	Bielefeld 15.+16.	Rhodi 05.+06.
Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen	Live-Online 30.01.+01.02.		Köln 13.+14.		Bielefeld 28.+29.	
Einkaufskosten spürbar senken		Live-Online 22.+23.			Live-Online 02.+03.	Bielefeld 19.+20.
Lieferantenkosten-Strukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht	Live-Online 17.+18.			Live-Online 29.+30.		
Praktisches Einkaufsrecht - leicht gemacht				Live-Online 23.+24.		
Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen						

2024

	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Neu im Einkauf - Grundwissen und Praxis-Knowhow für Neueinsteiger	Live-Online 17.+18.		Köln 25.+26.	Live-Online 01.+02.		
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten			Bielefeld 19.+20.	München 09.+10.	Frankfurt 06.+07.	
Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen	München 10.+11.	Live-Online 21.+22.	Bielefeld 04.+05.		Live-Online 20.+21.	Bielefeld 04.+05.
Einkaufskosten spürbar senken				Frankfurt 16.+17.		Live-Online 11.+12.
Lieferantenkosten-Strukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht		Live-Online 14.+15.				
Praktisches Einkaufsrecht - leicht gemacht			Live-Online 16.+17.			
Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen				Bielefeld 30.+31.		

Wichtige Informationen für unsere Gäste

Seminarunterlage

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: professionelle Aktionstexte, nützliche Arbeitshilfen, nützliche Checklisten, Kennzahlenkataloge, Vorlagen, sinnvolle Leitfäden, praktische Handlungsanleitungen, sofort einsetzbare Musterverträge sowie wertvolle Tipps und aktuelle Adressen.

Geschützte Arbeitshilfen-Cloud

Praktische Leitfäden, Aktionstexte, Arbeitshilfen und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserer geschützten Cloud 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-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr gewinnbringendes Einkaufs-Knowhow dokumentiert.

Seminarorte

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

Anmeldung

Sie erhalten sofort nach der Onlinebuchung eine schriftliche Bestätigung und die Rechnung, sofern noch Plätze frei sind. Ändern-

falls werden Sie sofort informiert. Die Teilnahmegebühr wird spätestens 8 Tage vor dem Seminartermin fällig. Bei Stornierung bis 30 Tage vor dem Seminar wird eine Verwaltungsgebühr von 195 Euro 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 und die Getränke im Seminarraum.

Experten-Rat per E-Mail

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 Praxis-Seminare (auch Live-Online) für Ihren Einkauf auch firmenintern durch. Bitte sprechen Sie uns an. Sie werden ausführlich beraten.

Neu im Einkauf

Grundwissen und Praxis-Knowhow für Neu- und Quereinsteiger

Wie Sie die Materialversorgung sichern und die Einkaufsperformance steigern

Durch stetig steigenden Kostendruck und Lieferengpässe kommt dem Einkauf eine immer größer werdende strategische Rolle zu. Die Sicherung der Versorgung und die Nutzung der im Einkauf liegenden Einsparpotenziale verbessert den Unternehmenserfolg nachhaltig.

In diesem Seminar lernen Neu- und Quereinsteiger, wie ein moderner Einkauf heute arbeitet. Es werden alle Bereiche des Einkaufsalltags behandelt. Sie erhalten praxisorientierte Basis-Werkzeuge und konkrete Hilfestellung, um damit die täglichen Einkaufsaufgaben besser und leichter zu erledigen. **Der systematische und praxisorientierte Schnelleinstieg in alle wesentlichen Aspekte des modernen und zeitgemäßen Einkaufs.**

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ verständlich und schnell in die Welt des Einkaufs eintauchen möchten.
- ▶ sicher den Beschaffungsprozess beherrschen möchten.
- ▶ bei Lieferverzug, Sachmängeln und Co. richtig reagieren möchten.
- ▶ die Grundlagen des modernen Einkaufs kennen möchten
- ▶ die Grundlagen der Verhandlungsführung kennen müssen.
- ▶ bestens für den Einkaufsalltag gerüstet sein wollen.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen die Grundlagen des modernen Einkaufs und das Praxis-Knowhow mithilfe von anschaulichen Praxisfällen /-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ Die große **Checkliste Verhandlungsvorbereitung**
- ▶ **Reklamationsleitfaden** für die Einkaufspraxis
- ▶ **49 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ▶ **14 Erfolgsgesetze** für Einkaufsmitarbeiter
- ▶ **27 Top-Checklisten** für den Einkauf
- ▶ **99 Tipps und Kniffe** für den Einkauf
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Seminarleiter

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.



Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Neu- und Quereinsteiger im Einkauf, die einen schnellen Einblick in die praktische Arbeit der Einkaufsabteilung gewinnen möchten.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

28. + 29. Feb.	Bielefeld
06. + 07. März	Live-Online
10. + 11. April	Neu-Isenburg
17. + 18. Juli	Live-Online
25. + 26. Sept.	Köln
01. + 02. Okt.	Live-Online

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma (100 € pro Person).

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Neu im Einkauf

Operative und strategische Einkaufsgrundlagen

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Unterschiede operativer und strategischer Einkauf

- 7 grundsätzliche Spielregeln im Einkauf
- Die klassische Versorgungsfunktion
- Ziele und Aufgaben des Einkaufs
- Die Bedeutung des Einkaufs für den Unternehmensgewinn
- Die 7 wichtigsten Grundregeln für neue Einkäufer
- Der Stellenwert der Lieferanten für den Einkaufserfolg

10:00

Der Beschaffungsprozess

- Von der Bedarfsanforderung bis zur Rechnungskontrolle
- Die professionelle Anfrage
- Methoden zur Angebotsanalyse und Lieferantenauswahl
- Bestellung, Auftragsbestätigung und Allgemeine Einkaufsbedingungen

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Richtig agieren bei Lieferpannen & Co.

- Ihre Rechte und Pflichten bei Lieferverzug und Sachmängeln
- Falschlieferungen (Über- und Unterlieferungen)
- So wichtig ist die Wareneingangsprüfung
- Richtig Reklamieren - leicht gemacht

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Unverzichtbare Praxiswerkzeuge für den Einkaufsalltag

- Die Hebelwirkungen von Preiserhöhungen/-reduzierungen
- Preiserhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren
- Preiserhöhungen wirksam vorbeugen
- Informationsquellen für die erfolgreiche Preiserhöhungsabwehr

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Praktisches Lieferantenmanagement

- Lieferanten klassifizieren
- Lieferantensuche: So finden Sie schnell und einfach neue Anbieter
- Lieferantenbewertung und in der Praxis
- Der Lieferantenleitfaden
- Lieferantenauktionen

16:30

Ende des 1. Seminartages

**Auch als
Inhouseseminar!**



Neu im Einkauf

Grundlagen der Verhandlungsführung

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminar erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

09:00

Unverzichtbare Spielregeln für Einkaufsverhandlungen

- Verschiedene Verhandlungsstile
- Wichtige Fertigkeiten und Fähigkeiten für Verhandlungen
- Die 3 Erfolgsgesetze für Lieferantengespräche
- Die Motivation und Ziele der Verkäufer
- Der richtige Umgang mit dem „NEIN“ der Verkäufer

09:45

Die richtige Verhandlungsvorbereitung

- Der Vorbereitungsregelkreis für Lieferantengespräche
- Verhandlungsziele definieren
- Forderungen und Rückzugsszenarien planen
- Forderungen formulieren und richtig präsentieren
- Checkliste Verhandlungsvorbereitung

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Die Gesprächsführung übernehmen und behalten

- Ziele und Nutzen der Fragetechnik
- Die Fragetechnik im praktischen Einsatz
- Verschiedene Fragearten
- Einzelarbeit: Der persönliche Fragenkatalog für den Einkauf

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Argumentation und Präsentation in Einkaufsverhandlungen

- Überzeugen und präsentieren mit echten Argumenten
- Praxiserprobte Argumente in Einkaufsverhandlungen
- Mit der Leistungskette argumentieren
- Die Bedeutung von Zahlen und Fakten in Gesprächen
- Dem Verkäufer den Nutzen des Geschäfts „verkaufen“

14:15

Praktische Verhandlungspsychologie

- Die Bedeutung des ersten Eindrucks
- Das Zusammenspiel von Beziehungs- und Sachebene
- Körpersprache in Verhandlungen
- Voraussetzungen für sicheres Auftreten in Verhandlungen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die Wahl der richtigen Verhandlungstaktik

- Wie Sie richtig feilschen
- Das Vertagen von Verhandlungen
- Die Auszeit
- Die Fallstricke des „Pokerns“ und wie Sie es besser machen
- Vorsicht bei den beliebten Wenn-Dann-Spielen
- Das geschickte Verlagern auf die nächsthöhere Ebene

16:00

Ende des Seminars

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mehr Erfolg mit Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten

Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Verhandlungs-Knowhow updaten und erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen möchten.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

20. + 21. März	Neu-Isenburg
24. + 25. April	München
15. + 16. Mai	Bielefeld
05. + 06. Juni	Rhodi
19. + 20. Sept.	Bielefeld
09. + 10. Okt.	München
06. + 07. Nov.	Neu-Isenburg

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma (100 € pro Person).

Neben den üblichen Argumenten, wie interessante Bedarfsmengen, steigende Umsätze oder die langjährige Zusammenarbeit, entscheidet vor allem die richtige Taktik über den Erfolg von Preisverhandlungen. Verhandeln Sie planvoll. 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. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weih Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ Preisverhandlungen gut vorbereiten, führen und analysieren möchten.
- ▶ sicher und gekonnt auf das harte „NEIN“ des Verkäufers reagieren wollen.
- ▶ hart, aber trotzdem fair, freundlich und höflich verhandeln möchten.
- ▶ psychologisch und taktisch klug verhandeln möchten.
- ▶ selbstbewusster, entspannter und erfolgreicher verhandeln möchten.
- ▶ die 5 wichtigsten Verhandlungswerkzeuge kennen und beherrschen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen die 5 Verhandlungswerkzeuge und das Verhandlungs-Knowhow mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **150 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ Den große **Taktikleitfaden für Preisverhandlungen**
- ▶ **10 Praxis-Leitfäden** (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen ...)
- ▶ **4 praktische Fragenkataloge**
- ▶ **14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse**
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Verhandlungsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Unverzichtbare Grundlagen für erfolgreiche Preisverhandlungen

- Der richtige Verhandlungstil
- Die 4 Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Fertigkeiten und Fähigkeiten für bessere Einkaufsverhandlungen

09:45

Der gekonnte Umgang mit dem harten „Nein“ des Verkäufers

- Die Erfolgsformel 10 x Nein
- Die besondere Motivationslage der Verkäufer
- Warum die Verkäufer viel besser „Nein“ sagen können als der Einkauf
- Die richtige Reaktion auf das Nein der Verkäufer

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche richtig vorbereiten

- Erstellen Sie in wenigen Minuten ein Verhandlungs-Drehbuch
- Das Konzept des Verkäufers durchkreuzen
- Die Gesprächsführung übernehmen und behalten
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

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

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Der taktische rote Faden für alle Preisverhandlungen

- Verhandlungsziele setzen leicht gemacht
- Wie Sie aus den Zielen die Forderungen richtig ableiten
- Das Design der Zugeständnisse und Rückzugszenarien planen
- 35 praxiserprobte Tipps und Regeln für Preisverhandlungen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Praktische Psychologie für Einkaufsverhandlungen

- Ängstlichkeit, Harmoniebedürfnis und Fluchtverhalten
- Die 4 wichtigsten Verhandlungsebenen
- „Die Tür-ins-Gesicht-Taktik“ oder Chancen bieten?
- Das Gesetz der Widerspruchslosigkeit, Sympathie und Autorität
- Die besten Sitzpositionen für Preisverhandlungen
- Mit 7 Meta-Programmen Ihre Verhandlungs-Power verstärken
- Die Macht des ersten Eindrucks
- Umgang mit Sympathie und Antipathie in Verhandlungen

16:30

Ende des 1. Seminartages

Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Führen Sie das Gespräch und den Verkäufer

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

- 09:00 Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation**
- Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance
 - Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
 - Der Mund lügt häufig – der Körper nie.
- 09:45 Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung und Evolutionsbiologie**
- Wie unser Belohnungssystem funktioniert und uns steuert
 - Die Macht der prähistorischen Altlasten
 - Wir sind noch immer auf der „Jagd“
 - Umgang mit stressigen Situationen - Die „Schale im Bauch“
- 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 10:50 Argumentation und Präsentation in Preisverhandlungen**
- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
 - Praxiserprobte Argumente in Einkaufsverhandlungen
 - Mit der Leistungskette argumentieren
 - Die Bedeutung von Zahlen und Fakten in Gesprächen
- 11:30 Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**
- Das Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
 - Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste der Verkäufer**
- Verkäufertaktiken neutralisieren
 - Vorsicht Falle! Das „Nebenleistungs-Gleis“ vermeiden
 - Wie Sie kommunikative Schwächen vieler Verkäufer für sich nutzen
 - Standardeinwände wie „zu teuer“ oder „kein Budget“ parieren
- 14:15 Wenn Verhandlungspartner unfair werden**
- Gefahr erkannt - Gefahr gebannt: Angriffe schnell erkennen
 - Wie Sie unfaire Methoden geschickt und zuverlässig ausbremsen
 - Weshalb Methoden wie „Good Guy - Bad Guy“ Unsinn sind
- 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 15:20 Der richtige Umgang mit Monopolisten**
- Weshalb die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
 - Wie Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen
- 16:00 Ende des Seminars**

Auch als
Inhouseseminar!

Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

**Mehr Erfolg in den wichtigsten Verhandlungen
durch Vorbereitung, Fakten und Taktik**

Für eine gesicherte Versorgung und Kalkulationsbasis!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen hohen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf die Einkaufsperformance durch. Diese Verhandlungen erfolgreich abzuschließen, ist für jeden Einkauf unverzichtbar.

Alle Vorgaben und Ziele zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, die Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen. Durch systematisch Vorbereitung, Zahlen und Fakten sowie den Einsatz praxiserprobter Verhandlungstaktiken haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn. Der Lohn: klare Vorteile und überdurchschnittliche Verhandlungsergebnisse.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ besser vorbereitet sein wollen als Ihr Gegenüber.
- ▶ Ihre Zieldimensionen richtig justieren möchten (BATNA-Analysen).
- ▶ durchsetzungsstark, souverän und professionell verhandeln möchten.
- ▶ die passende Taktik für jeden Verkäufertyp finden möchten.
- ▶ nach den Vor- und Nachteile verschiedener Verhandlungssysteme suchen.
- ▶ verschiedene taktische Konzepte für Jahresgespräche kennen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Verhandlungs-Knowhow mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ Die große **Vor- und Nachbereitungs-Checkliste für Jahresverhandlungen**
- ▶ Leitfaden: **Welches Verhandlungskonzept für welchen Menschentyp?**
- ▶ **Praktische Fragenkataloge** speziell für Jahresverhandlungen
- ▶ Arbeitshilfe: **Das Verhandlungsdrehbuch zur Gesprächsvorbereitung**
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie

Ihr Trainer und Verhandlungsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.



**Neue
Inhalte!**

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Verhandlungs-Knowhow speziell für Jahresgespräche updaten und erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen möchten.

Termine 2024

**Maximal
10 Teilnehmer!**

30. + 31. Okt.

Bielefeld

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

So punkten Sie sicher in den wirklich wichtigen Verhandlungen

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Was Verkäufer wirklich über Einkäufer denken

- 5 Vorurteile versus Realität (Ergebnisse einer Studie)
- Das Erfolgsmotto: „Soft on People - hard on facts“
- Das Leben ist zu kurz für verdorbene Lieferantenbeziehungen

09:45

Die optimale Vorbereitung auf Jahresgespräche

- Analyse der Verhandlungsposition der Gegenseite
- Zieldimensionen richtig justieren (BATNA-Analysen)
- Einsatzplanung der 5 besten Verhandlungswerkzeuge
- Von den Wirkungen des "Gesetz der 1. Zahl" profitieren

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Identifikation und Analyse der Verhandlungsinhalte

- Worüber soll verhandelt werden?
- Verschiedene Typen von Verhandlungsinhalten
- Side Dealing: Ausweitung der Verhandlungsinhalte
- Excluding: Verengung der Verhandlungsinhalte

11:30

Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Vorbereitung und führen einer Jahresverhandlung im Team
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Der taktische rote Faden für Jahresverhandlungen

- Die richtige Struktur für eine Jahresverhandlung
- Forderungen, Zugeständnisse und Rückzugszenarien richtig planen
- Richtiges Verhalten bei einer Blockadehaltung der Gegenseite
- Wie Sie aus einer „Sackgasse“ herauskommen

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die optimale mentale Einstellung für Jahresverhandlungen

- Der Glaube an den Erfolg und Knowhow sind erfolgsentscheidend
- Sie brauchen einen „Strauß“ von Forderungen
- Definieren Sie einen taktischen Preis, einen Zielpreis und ein Limit
- Die richtigen Forderungsfaktoren für internationale Lieferanten
- Verhandlungsgesetz Nr. 1: Keine Leistung ohne Gegenleistung
- So stärken Sie Ihre Durchsetzungsfähigkeit in Verhandlungen
- Hart verhandeln - aber immer fair.
- Dem Lieferanten immer das Gefühl vermitteln, das er gewonnen hat

16:30

Ende des 1. Seminartages



Jahresgespräche im Einkauf optimal vorbereiten und führen

Die Lieferantenperformance weiter verbessern, um Mehrwerte zu schaffen

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

- 09:00 Geeignete Verhandlungstaktiken identifizieren**
- Vor- und Nachteile verschiedener Verhandlungskonzepte
 - Das Havard-Konzept
 - Die SMART-Regeln
 - Das FBI-Konzept und andere Ansätze
- 09:45 Verhandlungs-Aikido: Der Umgang mit Verkäuferereinwänden**
- Die verschiedenen Arten der Einwandbehandlung
 - Nutzen Sie immer den "Schwung der Gegenseite"
 - Vorwegnahme-Technik: die aktive Einwandbehandlung
 - Der sichere Weg zur Schlagfertigkeit
- 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 10:50 Argumentation und Präsentation**
- Überzeugende Argumente finden und definieren
 - So bauen Sie dem Verkäufer eine „interne Genehmigungsbrücke“
 - Argumentationsketten - ein mächtiges Werkzeug
 - Präsentation: Bilder sagen mehr als 1.000 Worte
- 11:30 Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**
- Vorbereitung und führen einer Jahresverhandlung im Team
 - Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Persönlichkeitstypen und wie Sie damit gekonnt umgehen**
- Verschiedene Modelle zur Persönlichkeitsklassifizierung
 - Die verschiedenen Typen sicher im Gespräch erkennen
 - Die passende Taktik für jeden Verkäufertyp finden
 - WahrnehmungsfILTER eines Menschen an der Sprache erkennen
- 14:15 Unfaire Gesprächstechniken erkennen und abwehren**
- Typische Manipulationsversuche der Verkäufer
 - Walk-Away-Methode: So lassen Sie sich nicht in die Falle locken
 - Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr unfairer Angriffe/Techniken
- 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 15:20 Aufbau und Führung eines Verhandlungsteams**
- Die Tücken von Teamverhandlungen minimieren
 - Nur eingespielte Teams sind langfristig erfolgreich
- 16:00 Ende des Seminars**

Auch als
Inhouseseminar!

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

Mit System, Zahlen, Fakten und Taktik Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und vorbeugen

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

Es ist offensichtlich, dass Preisveränderungen ein Gewinnhebel für jede Verkaufs- und Einkaufsabteilung sind. Ein Profi-Einkauf beherrscht deshalb die Preiserhöhungsabwehr und Preisreduzierung 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.

Lieferanten agieren bei Preiserhöhungen auffallend ähnlich. Sie folgen einem Konzept, das sich seit Jahrzehnten bewährt und stetig Verkaufserfolge liefert. Mit dem praxiserprobten Konzept der Einkäufer-Akademie halten Sie erfolgreich dagegen. Das Eindringen in die Vormaterial- und Kostenwelt des Lieferanten, führt automatisch zu besseren Einkaufskonditionen.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ Ihren "Werkzeugkasten" für Lieferanten-Preiserhöhungen füllen wollen.
- ▶ aktiv die eingefahrenen Preisrunden-Rituale durchbrechen möchten.
- ▶ neue Fakten, Infoquellen und Methoden kennenlernen möchten.
- ▶ die passende Taktik für jede Erhöhungssituation finden möchten.
- ▶ einfach in die Vormaterial-/Kostenwelt der Lieferanten eintauchen möchten.
- ▶ Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Preiserhöhungsabwehr-Knowhow und Insiderwissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ **20 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ▶ Die **2 Excel-Add-Ins** „MaterialkostenAnalyzer“ und „PersonalkostenAnalyzer“
- ▶ Die **große Checkliste** „Preiserhöhungsabwehr im Einkauf“
- ▶ Den Praxisleitfaden **"Preisanalyse in Einkauf und Beschaffung"**
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Einkaufsspezialist

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.

Neue Inhalte!

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Knowhow speziell für die Preiserhöhungsabwehr updaten wollen, um erstklassige Ergebnisse zu erzielen.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

31.01 + 01. Feb. **Live-Online**

13. + 14. März **Köln**

28. + 29. Mai **Bielefeld**

10. + 11. Juli **München**

21. + 22. Aug. **Live-Online**

04. + 05. Sept. **Bielefeld**

20. + 21. Nov. **Live-Online**

04. + 05. Dez. **Bielefeld**

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma (100 € pro Person).

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

Wie Sie die Selbstbedienungsmentalität vieler Lieferanten unterbinden

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Unverzichtbare Grundlagen für die Preiserhöhungsabwehr

- Mit der richtigen mentalen Einstellung auf Erfolgskurs
- Die gefährliche Hebelwirkung von Preiserhöhungen
- Die Preiserhöhungskaskade durchbrechen

09:45

Preisarbeit: Erhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren

- Die pauschalen Erhöhungsbegründungen prüfen und entkräften
- Welche Informationsquellen Sie dafür kennen müssen
- 10 Methoden, wie Verkäufer versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Richtig auf verdeckte Preissteigerungen in der AB/Rechnung reagieren

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Praxisfall: Die systematische Abwehr einer Preiserhöhung

- Das praxiserprobte VAV-System der Einkäufer-Akademie
- Welche Abwehransätze die Preiserhöhungstexte der Lieferanten liefern
- Wie Sie die 5 typischen Fehler der meisten Einkäufer vermeiden
- Wie Sie die Argumente der Lieferanten bewerten und parieren

12:00

Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihren Einkauf

- Die Einkaufsstruktur der Lieferanten kennen und bewerten
- Die Beschaffungsmärkte Ihrer Lieferanten beobachten

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Die 3-Minuten-Preisanalyse mit dem MaterialkostenAnalyzer

- Das Excel-Add-In zur Schnellanalyse und Preiserhöhungsabwehr
- Berechtigte Lieferantenforderung oder nur „Taschen füllen“?
- Ausführliche Einführung in das Arbeiten mit Kostenbestandteilen
- Preisanalysen anhand von Beispielen aus dem Teilnehmerkreis

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Excel-Add-In: Der PersonalkostenAnalyzer

- Das Argument „Die Lohnkosten sind gestiegen“ prüfen
- Der Anteil der Personalkosten an den Gesamtkosten der Lieferanten
- Die geringe Hebelwirkung von Lohnerhöhungen auf die Preise
- Per Click alles über laufende und abgeschlossene Tarifrunden erfahren

16:30

Ende des 1. Seminartages



Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und wirksam vorbeugen

Mit Zahlen und Fakten Nullrunden und sogar Minusrunden erreichen

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminar erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

09:00 Preiserhöhungen gekonnt vorbeugen

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

09:45 PriceProtector: Preiserhöhungsabwehr auf Knopfdruck

- Demo der SaaS-Software an Lieferantenbeispielen der Teilnehmer
- Die Analysemethode kennen und verstehen
- Den Wechsel von Verkäufer- zu Einkäufermärkten frühzeitig erkennen
- Produktkostenanalyse versus Cost Break Down

10:30 *Kaffee- und Kommunikationspause*

10:50 Lieferantenkalkulation: So entstehen Verkaufspreise

- Kostenträgerrechnung: Einzel- und Gemeinkosten/Zuschlagsätze
- Von der Zuschlagskalkulation zur Deckungsbeitragsrechnung
- Stärken und Schwächen der üblichen Kalkulationsverfahren

11:30 Einkaufspreiscontrolling mit der Indizes-Methode

- So erstellen Sie einen hauseigenen Einkaufspreisindex
- Wie Sie die interne Einkaufspreisentwicklung benchmarken
- Sind Ihre Einkaufspreise besser als der Durchschnitt?

12:30 *Gemeinsames Mittagessen*

13:30 Unverzichtbares Verhandlungs-Knowhow

- Der richtige Umgang mit dem harten „Nein“ der Verkäufer
- Blick hinter die Kulissen: Wie Verkäufer trainiert werden
- Zahlen und Fakten geben mentale Stärke und Selbstbewusstsein
- Die richtige Vorbereitung auf Preiserhöhungs-Abwehrverhandlungen

14:15 5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge

- Die Wahl der richtigen Verhandlungstaktik
- Wie Sie die Gesprächsführung bekommen und behalten
- Gute Argumente finden und gekonnt präsentieren

15:00 *Kaffee- und Kommunikationspause*

15:20 Anfragetechnik: Zielpreise, Marktpreise und Preisuntergrenzen

- Die Technik des partiellen Preisvergleichs
- Wie Sie den Wettbewerbsdruck seriös verstärken

16:00 Ende des Seminars

Auch als
Inhouseseminar!

Einkaufskosten spürbar senken



21 praxiserprobte Einkaufswerkzeuge für mehr Erfolg und Power im Einkauf

„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.

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft reduzieren möchten.
- ▶ Ihre persönlichen Einkaufserfolge messbar steigern möchten.
- ▶ Ihren „Werkzeugkasten“ im Einkauf überprüfen und füllen möchten.
- ▶ den Fokus auf Ihre wichtigsten Lieferanten verstärken möchten.
- ▶ offensive Einkaufsaktionen und -initiativen vorbereiten müssen.
- ▶ das Lieferantenmanagement aktiv ausbauen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Einkaufs-Knowhow und Insiderwissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **120 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ **49 Aktionstexte** an Lieferanten zum Soforteinsatz
- ▶ **27 Praxis-Checklisten** und Arbeitshilfen für den Einkauf
- ▶ Den Baukasten „**Lieferantenbewertung**“ inklusive 2 Bewertungsverfahren
- ▶ **Die 99 besten Tipps und Kniffe** für Einkäufer/innen.
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die ihr Einkaufskosten spürbar senken und die Einkaufsperformance verbessern möchten.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

22. + 23. Feb.	Live-Online
02. + 03. Mai	Live-Online
19. + 20. Juni	Bielefeld
16. + 17. Okt.	Neu-Isenburg
11. + 12. Dez.	Live-Online

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma (100 € pro Person).



Ihr Trainer und Einkaufsspezialist

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Einkaufskosten spürbar senken

Ihre Lieferanten sind der Erfolgsschlüssel Nr. 1

1. Tag

08:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminarunterlagen

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

So holen Sie ihre Lieferanten aus der Komfortzone

- 7 wichtige Grundsätze für erfolgreiche Einkaufsinitiativen
- Der Lieferantenfokus – Erfolgsstellschraube Nr. 1 im Einkauf
- Die Einkaufswerkzeuge und das Lieferantenmanagement neu ausrichten

09:45

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren

- So „giftig“ sind Preissteigerungen für Ihren Einkauf
- Das Preiserhöhungssystem der Lieferanten
- Der große taktische Fehler des Einkauf bei Preissteigerungen
- Wie Sie Preiserhöhungen wirksam mit Zahlen und Fakten abwehren

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Das Hauptargument der Lieferanten: gestiegene Einkaufspreise

- Wie Sie in einer Minute prüfen, ob diese Behauptung stimmt
- So reagieren Sie richtig auf die Preiserhöhungsforderungen
- Praxiserprobtes Knowhow zur Preiserhöhungsabwehr
- Welche unverzichtbaren Informationsquellen Sie kennen müssen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Garant für Einkaufserfolge: offensive Einkaufsaktionen/-initiativen

- Vereinbaren Sie in kurzer Zeit neue Konditionen mit Lieferantenn
- Aktionstexte: Wie Sie das wahre Gesicht der Lieferanten erkennen
- So erzeugen Sie noch mehr Wettbewerbs- und Leistungsdruck

13:30

Lieferantenmanagement: Zulieferer finden, bewerten und entwickeln

- Lieferanten einfach bewerten – 2 praxistaugliche Verfahren
- Lieferantenklassifizierung leicht gemacht
- Das Lieferantenportfolio im praktischen Einsatz
- Vereinbaren Sie mit A-Lieferanten Ziel- und Entwicklungspläne

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Marktrecherche: neue Lieferanten schnell und einfach finden

- Profitipps zur Lieferantensuche
- Live-Demo: In welchen Datenbanken Sie recherchieren müssen
- Potenzielle Lieferanten auswählen und qualifizieren
- Die erfolgversprechendsten Recherchequellen

16:30

Ende des 1. Seminartages



Einkaufskosten spürbar senken

Steigern Sie die Einkaufsperformance

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminar erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

- 09:00 Einkaufsdienstleister: externe Helfer für mehr Einkaufsperformance**
- Diese Einkaufsdienstleister-Kategorien müssen Sie kennen
 - Eine Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf ist „tödlich“
 - Die richtige Dienstleisterwahl: Quellen und Erfolgsbeispiele
 - Einkaufsdienstleistungen mit Künstlicher Intelligenz
- 09:45 Modernes C-Teile-Management in der Praxis**
- Mehr Zeit schaffen für die wirklich wichtigen Aufgaben
 - Analyse des Teilespektrums und der Beschaffungsprozesse
 - Diese 15 Warengruppen eignen sich für das C-Teile-Management
 - Vor- und Nachteile verschiedener C-Teile-Systeme
- 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 10:50 Lieferantenleitfaden und Lieferantentage**
- Der genaue Inhalt eines Lieferantenleitfadens (mit Musterleitfaden)
 - Abgrenzung Lieferantenleitfaden zum Einkaufshandbuch
 - Der Nutzen von Lieferantentagen
- 11:30 B2B-Auktionen: Versteigern Sie Ihre Jahresbedarfsmengen**
- So erzeugen und nutzen Sie echten Wettbewerb
 - Ablauf und Voraussetzungen für eine Lieferantenauktion
 - Empfehlenswerte Auktionssysteme und -anbieter
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen**
- 13:30 Schlüsselqualifikation: Verhandlungstechniken beherrschen**
- Unverzichtbares Rüstzeug für Preisgespräche
 - Die 5 besten Verhandlungswerkzeuge
 - Das erfolgreiche Verhandlungskonzept für den Einkauf
 - Wie Sie laufend Ihr Verhandlungs-Knowhow verbessern
- 14:15 Ausblick/Trends: Der Einkauf im Jahr 2033**
- Wie der operative Einkauf immer weiter automatisiert wird
 - Das Jahrzehnt des Einkaufs
 - Die gesamte Lieferkette wird per Tablet gesteuert
- 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause**
- 15:20 Hedging im Einkauf**
- Währungsrisiken im Einkauf richtig absichern
 - Rohstoff- und Industriemetallpreise absichern
- 16:00 Ende des Seminars**

Auch als
Inhouseseminar!



Lieferanten-Kostenstruktur-analyse im Einkauf - leicht gemacht

Die schnelle Einführung in die Preis- und Kostenstrukturanalytik

Sorgen Sie im Einkauf für faire Preise

Die Überprüfung der tatsächlichen Entwicklung der Lieferantenkosten und -preise verschaffen Ihnen einen enormen Vorteil. Mit den richtigen Methoden können Sie jederzeit nachvollziehen, ob und wie stark die Material- Energie- und Personalkosten der Lieferanten tatsächlich gestiegen sind. Mithilfe der Kostenstrukturanalyse wehren Sie entweder überzogene Preiserhöhungsforderungen ab oder sind in der Lage, Preisreduzierungen vom Lieferanten zu fordern, weil seine Vormaterialkosten gesunken sind.

Zeigen Sie dem Verkäufer vor, dass seine Preiserhöhungsforderung überzogen ist. Und das Beste: Die Kostenstrukturanalyse funktioniert ohne Mithilfe des Lieferanten. Sie müssen keine Zahlen beim Lieferanten erfragen. Welche Quellen Sie nutzen müssen, erfahren Sie im Seminar.

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die Lieferanten-Kostenstrukturanalysen durchführen möchten, um erstklassige Ergebnisse zu erzielen.

Termine 2024

Maximal 8 Teilnehmer!

17. + 18. Jan.	Live-Online
29. + 30. April	Live-Online
14. + 15. Aug.	Live-Online

Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ▶ Erhöhungsforderungen der Lieferanten auf Plausibilität prüfen möchten.
- ▶ Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten abwehren möchten.
- ▶ die Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten detailliert erfahren möchten.
- ▶ faktenbasiert verhandeln und nicht mit Verkäufern „feilschen“ möchten.
- ▶ ein Preiserhöhungsfrühwarnsystem besitzen möchten.
- ▶ eine Software für die Lieferantenkostenstrukturanalyse nutzen möchten.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre wird Ihnen das Kostenstrukturanalyse-Knowhow und Insiderwissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fachdiskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma.

Sie erhalten in diesem Praxisseminar

- ▶ Die über **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ **3 Monate kostenloser Zugang zur SaaS-Software „Price Protector“**
- ▶ Die **2 Excel-Add-Ins** „MaterialkostenAnalyzer“ und „PersonalkostenAnalyzer“
- ▶ Die Schritt-für-Schritt-Anleitung „Kostenstrukturanalyse“
- ▶ Ein Preiserhöhungs-/Preisreduzierungs-Frühwarnsystem für den Einkauf
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie



Ihr Trainer und Einkaufsspezialist

Jens Holtmann, ausgewiesener Einkaufs- und Seminarprofi mit 39 Jahren Erfahrung „in der freien Wildbahn“. Bisher besuchten mehr als 17.000 Teilnehmer die Praxisseminare der Einkäufer|Akademie.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiter



Lieferanten-Kostenstrukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht

Preis- und Kostenstrukturanalytik für mehr Lieferantenkostentransparenz im Einkauf

1. Tag

09:30

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:45

So gefährlich ist die Preiserhöhungskaskade im Einkauf

- Zahlenbeispiel: Wie hoch ist der finanzielle Schaden?
- Die 2 beliebtesten Reaktionen auf Preiserhöhungen sind schädlich
- Live-Demo: Erfolgreiche Preiserhöhungsabwehr auf Knopfdruck

10:15

Die Halbwahrheiten der Verkäufer bei Preiserhöhungen

- Die Klassiker: „Unsere Material- u. Personalkosten haben sich erhöht.“
- Vertrauen ist gut – Verkäuferbehauptungen kontrollieren ist besser
- Berechnen Sie die tatsächlichen Auswirkungen von Kostensteigerungen auf seine Verkaufspreise
- Die klassische Methode der Preiserhöhungsabwehr

11:00

Kaffeepause

11:20

Die 3 Gesetze der Kostenstrukturanalyse im Einkauf

- Nur große Kostenblöcke sorgen für nennenswerte Preisveränderungen
- Nur große Preisveränderungen sorgen für große Kostenveränderungen.
- Wenn die Kosten eines Lieferanten zu hoch sind, dann sind seine Verkaufspreise zu hoch.

12:00

Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihren Einkauf

- Die Einkaufsstruktur der Lieferanten kennen und bewerten
- Die Beschaffungsmärkte Ihrer Lieferanten beobachten

12:30

Price-Protector: Das SaaS-Tool im praktischen Einsatz

- Ist die Preisforderung des Lieferanten gerechtfertigt?
- Wie haben sich einzelne Kostenarten im Zeitablauf verändert?
- Wo ist zukünftig mit einer Preiserhöhungsforderung rechnen?
- Bei welchen Lieferanten können Sie Preisnachlässe einfordern?

13:00

Mittagspause

14:00

Preis- und Kostenstrukturanalytik mithilfe der Bundesstatistik

- Die detaillierte Methodik der Kostenstrukturanalyse Schritt für Schritt
- Die grundsätzliche Kostenstruktur eines Fertigungsbetriebes
- Der Umgang mit Preiserhöhungen von Großhändlern u. Dienstleistern

16:00

Ende des 1. Seminartages



Lieferanten-Kostenstrukturanalyse im Einkauf - leicht gemacht

Durchbrechen Sie die Preiserhöhungs-Rituale mithilfe von Fakten, Methoden und Software

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminar erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

09:30

Aufgabe Preisanalyse in Einzelarbeit

- Die Kostenstruktur-Methodik vollständig anwenden lernen
- Mit den Datenquellen schnell und sicher arbeiten
- Umgang mit den vorhersehbaren Reaktionen der Lieferanten
- Das selbstständige Bearbeiten einer kompletten Aufgabe

11:00

Kaffeepause

11:20

Die richtige Präsentation der Analyseergebnisse

- Die Liveanalyse im Beisein des Verkäufers
- Dem Verkäufer werden nur die Analyseergebnisse gezeigt
- Die interne Präsentation (Chef oder Fachabteilung)

12:00

Wie Sie mit den Verkäuferreaktionen gekonnt umgehen

- Die 3 typischen Abwehrversuche der Verkäufer
- Wie Sie die Verkäufer-Gegenargumente sicher entkräften
- Welche 5 Fehler Sie auf keinen Fall machen dürfen

13:00

Mittagspause

14:00

Die Price|Force der Einkäufer-Akademie

- Verhandlungstaktik für Preiserhöhungsgespräche
- Price|Defence: Die 3-Minuten-Preisanalyse per Excel-Add-In
- Price|Control: Einkaufspreisreduktion bei Staffelmengen

14:30

Der Material- und Personalkosten-Analyser im Praxiseinsatz

- Erklärung der Kostenanalyse-Methodik zur Schnellanalyse
- Die Analyse der Material- und Energiekosten der Lieferanten
- Die Analyse der Personalkosten der Lieferanten bei Lohnerhöhungen
- Lohnabhängige und lohnunabhängige Kosten unterscheiden

15:00

Die Produktkostenanalyse im Einkauf

- Ein einfaches Beispiel für eine Produktkostenanalyse
- Analyse: Kalkulationsdaten, Produktzerlegung, Technologieanalyse
- Kosten transparent machen: Kostenmodelle abbilden und verproben
- Multiparametrische Software zur Produktkostenanalyse

15:30

Beantwortung aller noch offenen Teilnehmerfragen

16:00

Ende des Seminars

**Auch als
Inhouseseminar!**

Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen - leicht gemacht



Kompetent und rechtssicher handeln beim Vertragsschluss, geplatzten 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 sieben 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. Geplatzte Liefertermine & Co. verursachen zusätzliche Arbeit, hohe Kosten und eine Menge Ärger.

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 Einkaufsprofi 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.

Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen die Grundlagen des modernen Einkaufs und dass Praxis-Knowhow 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 Praxisseminar

- ▶ Die über **170 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- ▶ **14-Punkte-Checkliste** Vertragsabschluss/-durchführung
- ▶ 1 Jahr Zugriff auf die **Arbeitshilfen-Cloud** der Einkäufer-Akademie mit:
 - Mustertexten für eine Liefermahnung mit Nachfrist-Setzung,
 - Mängelanzeige und Kostenbelastung
 - 53 unverzichtbare Musterverträge und -formulierungen

Zielgruppe

Dieses Praxisseminar besuchen Fachkräfte aus dem Einkauf, die wichtige Lieferantenbeziehungen auf ein solides vertragsrechtliches Fundament stellen wollen und bei Lieferpannen richtig reagieren möchten.

Termine 2024

Maximal 10 Teilnehmer!

23. + 24. April **Live-Online**

16. + 17. Sept. **Live-Online**

Ihre 7 Vorteile

- ▶ Praxis, Praxis, Praxis.
- ▶ Maximal 10 Teilnehmer (online 8 Personen) = angenehmes Lernklima.
- ▶ Alle Teilnehmerfragen werden im Seminar beantwortet.
- ▶ Kostenlose Hilfe und Service bei Fragen nach dem Seminar.
- ▶ Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie.
- ▶ Austausch, Networking, Ideen, und neue Perspektiven.
- ▶ 100 € Nachlass ab 2 Teilnehmer aus derselben Firma (100 € pro Person).



Ihre Trainerin und Rechtsexpertin

Angelika Schaeuffelen ist Rechtsanwältin in Frankfurt und schwerpunktmäßig in der rechtlichen Beratung von Mittelstands- und Großunternehmen tätig. Seit vielen Jahren vermittelt sie Einkäufern juristisches Know-how. Außerdem ist sie Kommunikationstrainerin und Wirtschaftsmediatorin.

100 € Sonderrabatt

Ab 2 Teilnehmer aus demselben Unternehmen reduziert sich der Seminarpreis um 100 Euro pro Person. Der Nachlass wird direkt bei der Onlinebuchung abgezogen.

Jetzt buchen und sparen!

Seminarpreis

Sie bekommen diese 2 lohnenden Praxistage für 1.280 € netto zzgl. MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, der Zugang zur Arbeitshilfen-Cloud, das Mittagessen und die Pausenverpflegung.

Hilfe nach dem Seminar

Sollten Sie nach dem Seminar Fragen haben oder Unterstützung benötigen, steht Ihnen die Einkäufer-Akademie mit Rat und Tat zur Seite. Sie haben so immer einen fachlichen Berater an Ihrer Seite.

Garantiert!

Sie können daher nur gewinnen.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

Ihr Seminarleiterin



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen - leicht gemacht

Die wichtigsten Rechtsfragen im Einkaufsalltag sicher beherrschen

1. Tag

09:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

09:15

Wie Verträge durch Anfrage, Angebot & Co. zustande kommen

- Rechtslage bei Auftragsbestätigungen, die von der Bestellung abweichen
- Die Bedeutung des Schweigens im Rechtsverkehr
- Das kaufmännische Bestätigungsschreiben und der rechtlichen Status
- Verhandlungsprotokolle
- Vollmachten/Unterschriftenregelung, Der Letter of Intent

10:30

Pause

10:50

Der Rahmenvertrag im praktischen Einsatz

- Besondere Arten von Rahmenverträgen
- Die geschäftlichen „Spielregeln“ mit wichtigen Lieferanten festzurren
- Was Sie bei Abrufen beachten müssen?

11:15

AGB's: Einkaufsbedingungen contra Verkaufsbedingungen

- Wie Sie ganz einfach das gegnerische Klauselwerk abwehren
- Der unverzichtbare Einbeziehungshinweis in jeder Bestellung
- Die Abgrenzung zur Individualvereinbarung
- Wirksamkeit typischer Einkäuferklausen
- Die juristischen Probleme von Qualitätssicherungs-Vereinbarungen

12:30

Mittagspause

13:30

Leistungsstörungenrecht: „Schadensersatz wegen Pflichtverletzung“

- Die 4 Voraussetzungen für Schadensersatz nach § 280 BGB
- Die 2 grundsätzlichen Schadensersatz-Art

14:00

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

- Wer die Transportkosten und das Transportrisiko trägt
- Wieso Sie den Erfüllungsort ausdrücklich vereinbaren müssen

14:30

Lieferverzug: 5 Vorbedingungen sowie Ihre Rechte und Pflichten

- Sofort-Maßnahmen beim geplatzen Liefertermin
- Umfang und Höhe des Schadensersatzanspruches
- Wann muss eine Nachfrist gesetzt werden?

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Pönale/Konventionalstrafen richtig vereinbaren und durchsetzen

- Die zulässige Vertragsstrafenhöhe und die Berechnungsbasis
- Den Fallstrick „Vorbehalt bei Annahme“ umgehen

16:30

Auslandseinkauf und UN-Kaufrecht (CISG)

- Wann findet das UN-Kaufrecht auf den Vertrag Anwendung?
- Die INCOTERMS 2022
- Die Kenntnisverschaffungs-Pflicht bei den AGB's

16:30

Ende des 1. Seminartages

Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen - leicht gemacht

Haftungsrisiken im Einkauf erkennen und absichern

2. Tag

Arbeitshilfen-Cloud

Sie haben, zusätzlich zu Ihren Arbeitsunterlagen im Seminar, jederzeit Zugriff auf die geschützte Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie mit praktischen Leitfäden, Arbeitshilfen, Ratgebern, Aktionstexten, Checklisten, Studien, Urteilen, Anleitungen, Excel-Add-Ins, ebooks etc.. Für jedes Seminar gibt es eine separate Arbeitshilfen-Cloud.

Ihr Zertifikat

Nach dem Praxisseminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahmezertifikat, das Ihr neu erworbenes Einkaufs-Knowhow und die erfolgreiche Teilnahme am Seminar dokumentiert.

Seminarhotel

Die Präsenzseminare finden in ausgesuchten 4-Sterne-Tagungshotels statt. Sie können dort unter dem Stichwort „Einkäufer-Akademie“ Zimmer zu Sonderkonditionen buchen.

Das Abrufkontingent ist bis 4 Wochen vor jedem Seminartermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit.

Buchung

Einfach online buchen unter:

www.einkaeufer-akademie.de/seminare

09:00

Wann liegt ein Sachmangel vor?

- Schuldet der Auftragnehmer auch die Funktion?
- Bedenken- und Hinweispflichten.
- Werbeaussagen des Herstellers
- Die „Ikea-Klausel“

09:45

Rechte des Käufers bei Mängeln

- Mängelbeseitigung/Ersatzlieferung: Nacherfüllung als vorrangiges Recht
- Wann Sie dem Lieferanten keinen zweiten Nacherfüllungs-Versuch einräumen müssen
- Schadensersatz, Minderung und Rücktritt
- Recht zur Selbstvornahme der Nachbesserung
- Unterschiede der Rechte des Käufers bei Kauf- und Werkvertrag

10:30

Pause

10:50

Rechte und Pflichten bei der Wareneingangskontrolle

- Das Kreuz mit der Untersuchungs- und Rügepflicht des HGB
- Die hohen rechtlichen Anforderungen der Wareneingangskontrolle
- Empfehlungen für die Praxis
- Qualitätssicherungs-Vereinbarungen als Lösung?

11:30

Sonderregelungen für den Verbrauchsgüterkauf

- Wichtige Unterschiede zwischen B2B- und B2C-Ansprüchen
- Abgrenzung der beiden Rechtsbereiche

12:30

Mittagspause

13:30

Aktuelle BGH-Urteile zu wichtigen Rechtsfragen im Einkauf

- Rechtsverlust wegen unterlassener Fristsetzung?
- Wer trägt bei der Nacherfüllung die Ein- und Ausbaurkosten?
- Muss der Käufer bei Rücktritt Nutzungsentschädigung zahlen?
- Muss der Lieferant beim Käufer nacherfüllen?

14:15

Auswirkungen einer Garantie

- Vermeidung von Rechtsverlusten durch klare Abgrenzung
- Garantieversprechen „aus Versehen“
- Abgrenzung Mängelansprüche, Garantie und Produkthaftung

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Die Verjährung von Mängelansprüchen

- Die gesetzlichen Neuregelungen
- Praxistipps zur vertraglichen Gestaltung

16:30

Ende des Seminars

Auch als
Inhouseseminar!