

# 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 2023

Maximal 10 Teilnehmer!

25. + 26. Jan.	Live-Online
22. + 23. Feb.	Bielefeld
22. + 23. März	Köln
12. + 13. April	Live-Online
31.05. + 01. Juni	Neu-Isenburg
19. + 20. Juli	Live-Online
30. + 31. Aug.	Köln
05. + 06. 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](http://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
- Falschliefereien (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

**Wir akzeptieren  
NRW-Bildungsschecks.**



# 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](http://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