



Preiserhöhungen erfolgreich abwehren u. Einkaufspreise senken

Ihr Vorsprung:

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

Mit Zahlen und Fakten erfolgreich Einkaufspreise senken und Preiserhöhungen abwehren

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

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

Es ist offensichtlich, dass Preisveränderungen ein 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. 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.
- ✓ schnell und einfach in die Kostenwelt der Lieferanten eintauchen möchten.

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 **100 Seiten starke Arbeitsunterlage**
- **10 sofort einsetzbare** Aktionstexte an Lieferanten
- **Die 2 Excel-Add-Ins** „MaterialkostenAnalyzer“ und „PersonalkostenAnalyzer“
- den **Praxis-Leitfaden** „Praktische Preisanalyse“
- 1 Jahr Zugriff **auf die Arbeitshilfen-Cloud der Einkäufer-Akademie**

Zielgruppe

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

Termine 2021

Maximal 12 Teilnehmer!

15. + 16. April	Bielefeld
05. + 06. Mai	Hamburg
01. + 02. Juni	Köln
07. + 08. Juli	Stuttgart
13. + 14. Oktober	München
30. Nov. + 01. Dez.	Bielefeld

Buchung

Bitte per Fax **05202/15 8128** mit dem Anmeldeformular auf Seite 4 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.



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 4 oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

Beschützen Sie wirkungsvoll das Geld Ihrer Firma!

1. Tag

8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Seminar-Unterlagen

9:00

Seminarstart: Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15

Preisarbeit: Einkaufspreise senken - Preiserhöhungen abwehren

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

9:45

MaterialkostenAnalyzer: Die 3-Minuten-Preisanalyse

- Das Excel-Tool, um Preiserhöhungs-Wünsche des Lieferanten abzuwehren
- Berechtigte Lieferantenforderung oder nur „Taschen füllen“?
- Ausführliche Einführung in das Arbeiten mit Kostenbestandteilen

10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

10:50

Preisarbeit: Erhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren

- Die Hebelwirkungen von Preiserhöhungen
- Die pauschalen Erhöhungs-Begründungen (-Behauptungen) gekonnt auseinandernehmen
- Richtig auf verdeckte Preiserhöhungen in Auftragsbestätigungen und Rechnungen reagieren

Insider-Spezial

11:30

So starten Sie richtig gewinnbringende Einkaufsaktionen

- Die Vorteile des Aktionsprinzips nutzen
- Die richtige Vorbereitung und Test-Lieferanten auswählen
- Wie Sie Ihre Forderungen präsentieren und begründen
- 10 Aktionstexte für Ihre Preiserhöhungsabwehr

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihre Hauptlieferanten

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

15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

15:20

Einkaufspreis-Controlling 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. Seminar-Tages

Seminar-Extras

- ➔ **10 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ➔ Die **2 Excel-Add-Ins** „MaterialkostenAnalyzer“ und „PersonalkostenAnalyzer“



Zitat zum Seminar



„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 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 4 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/Zuschlagsätze
- Fixe und variable Kosten sowie Deckungsbeiträge
- Vollkosten- und Teilkostenrechnungs-Systeme

Insider-Spezial

11:30

Die Kalkulationsverfahren Ihrer Lieferanten

- Open Book Accounting: Die Kalkulation ist (k)ein Tabu
- Die 2 wichtigsten Methoden der Verkaufskalkulation
- Wie Ihre Lieferanten den Selbstkostenpreis ermitteln
- Wie Ihre Lieferanten auf Basis der Selbstkosten den Verkaufspreis berechnen

12:30

Gemeinsames Mittagessen

13:30

Unverzichtbares Verhandlungs-Know-how

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

14:00

5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge

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

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

16:00

Ende des Praxis-Trainings

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

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und Einkaufspreise senken

Ort

Datum

Teilnehmer

Name

Vorname

Position

Abteilung

Telefon

Fax

E-Mail

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



Abweichende Rechnungsanschrift:

Abteilung

Straße/Postfach

PLZ/Ort