



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2008.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings

Kompetent im Einkauf

Lieferantenscoring - Geschickte Verhandlung - So steigern Sie Ihre Leistung als Einkäufer



- > Potentiale im Einkauf erkennen und richtig nutzen
- > Risiken für das eigene Unternehmen reduzieren: Wir zeigen Ihnen wie Sie die Bonität Ihrer Lieferanten schnell und zuverlässig einschätzen
- > Tipps für das perfekte Einkaufs-Gespräch.
- > Erreichen Sie Ihre Einkaufsziele durch konsequente Kommunikation und Verhandlung

Zielgruppe:

- > Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Führungskräfte aus dem Einkauf.
- > Technische Leiter und Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf.

Ihr Nutzen:

Aufbau eines einfachen und zuverlässigen Lieferantenscorings

Souverän verhandeln und kommunizieren –
Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen
und mehr Service

Aktiv verhandeln, statt passiv einkaufen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar folgende S&P-Produkte:

- + Scoring-Tool zur Erstellung der Lieferantenbewertung
- + S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings
- + S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen
- + S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen
- + S&P Test : Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Termine:

- 04.07.2017
München & Hamburg
- 12.10.2017
Düsseldorf & Bremen
- 21.11.2017
Stuttgart & Köln

Service 
089/452 429 70-100

Im Einkauf
liegt der
Gewinn

Preis:

590,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als
PDF, 3-Gänge-Menü,
Kaffee, Tee,
Erfrischungsgetränke und
Snacks in den Pausen

Programm

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.30 Uhr **Aufbau eines einfachen und zuverlässigen Lieferantenscorings**

Lieferanten
professionell
einschätzen

- > Preis, Qualität, Bonität & Co.: Nach welchen Kriterien wählen Sie Lieferanten aus?
- > Bonität des Lieferanten mit den entscheidenden Kennzahlen treffsicher beurteilen
- > Lieferantenscoring für nationale und internationale Lieferanten schnell und sicher vornehmen
- > Optimale Einbindung des Einkaufs in die Liquiditätssteuerung des eigenen Unternehmens

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkte:

+ „S&P Scoring-Tool zur Erstellung der Lieferantenbewertung“

+ S&P Test: Erfolgreiche Lieferantenanalyse

12.30 Uhr – 13.30 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

13.30 Uhr – 15.30 Uhr **Souverän verhandeln und kommunizieren – Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service**

5
Verhandlungs-
strategien für
Einkäufer

- > Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend verhandeln
- > Zielführende Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Lieferantengespräche
- > Gewinnen Sie Sicherheit - Techniken zur wirkungsvollen Argumentation
- > Selbstbewusstes Auftreten - das A und O starker Kommunikation

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkt

+ „Lieferantengespräche richtig vorbereiten“

+ S&P Leitfaden: In 4 Schritten entscheiden und kommunizieren

15.30 Uhr – 16.00 Uhr **Diskussion und Erfahrungsaustausch**

Programm

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**



Tricks der Verkäufer entlarven

- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Einkauf festlegen und durchsetzen
- > Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- > Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten
- > Durch konstruktiven Dialog den Lieferanten zum Partner machen

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkt

+ S&P Test: Wie gut sind Sie auf die Preisverhandlung vorbereitet?

+ S&P Test: Preisgespräche erfolgreich führen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen, sowie in Team-Entwicklungsprozessen.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen



Andreas Leitner

Consultant Schulz & Partner GmbH

Herr Andreas Leitner ist bei der S&P Unternehmensberatung als Consultant tätig.

Er verfügt über ein exzellentes Vertriebs-Netzwerk. Er hat Pricing-Projekte und Vertriebs-Steigerungsprogramme für mittelständische Familienunternehmen erfolgreich umgesetzt.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Maschinenbau.

Leistungsangebot zum Thema Preismanagement:

- > Pricing- Workshops
- > Pricingstrategien & Pricingprozesse
- > Preismodelle & Preisdifferenzierung
- > Preistrainings Inhouse
- > Vertriebstraining: Preisverhandlungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tools für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Hart verhandeln als Einkäufer**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Zielvereinbarung & Zeitmanagement**
Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich einbinden
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen !**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen
- > **Weiterbildungsprogramm Zertifizierter Einkaufsleiter**
Zertifizieren Sie Ihre Qualität als Fach- und Führungskraft im Einkauf

Kompetent im Einkauf

Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H01

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.




Förderung möglich! Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> 04.07.2017 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine |
| <input type="checkbox"/> 12.10.2017 | <input type="radio"/> Düsseldorf | <input type="radio"/> Bremen | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt. |
| <input type="checkbox"/> 21.11.2017 | <input type="radio"/> Stuttgart | <input type="radio"/> Köln | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages). |

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- | | | | |
|---|--|-------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> Empfehlung | <input type="checkbox"/> Internet | <input type="checkbox"/> Newsletter | <input type="checkbox"/> Seminarportal |
| <input type="checkbox"/> Telefon / Persönlicher Kontakt | <input type="checkbox"/> Persönliches Anschreiben | | |
| <input type="checkbox"/> ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei) |  Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass. | | |

Name und Position im Unternehmen

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

Telefax

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!