



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015. Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

**S&P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

# Erfolgreich im Einkauf - Spezial

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:

- 16.10.2018  
**Stuttgart**
- 31.01.2019  
**Düsseldorf**
- 05.03.2019  
**Köln & Frankfurt**
- 18.04.2019  
**Leipzig**
- 09.05.2019  
**Stuttgart**
- 12.06.2019  
**München & Berlin**

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 bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

**Frau Anne Unger** verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

**Rechtsanwalt Alexander Suck** ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

### 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

### 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](http://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

Anmeldung online:  
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>  
oder E-Mail an: [service@sp-unternehmerforum.de](mailto:service@sp-unternehmerforum.de)

**S & P Unternehmerforum**  
Seminare - Inhouse-Trainings

## Erfolgreich im Einkauf - Spezial

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

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.




**Schongewusst?** 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/](http://www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/)

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

- |            |                    |   |
|------------|--------------------|---|
| 16.10.2018 | Düsseldorf         | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine  |
| 31.01.2019 | Düsseldorf         |   |
| 05.03.2019 | O Köln O Frankfurt | <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. |
| 18.04.2019 | Leipzig            |   |
| 09.05.2019 | Stuttgart          | (Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).  |
| 12.06.2019 | O München O Berlin |   |

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

- Empfehlung       Internet       Newsletter       Seminarportal  
 Telefon/ Persönlicher Kontakt       Persönliches Anschreiben  
 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!

Service   
089/452 429 70-100