



Zielgruppe

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E
- Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Projektmanagement

Dein Nutzen

Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

Souverän verhandeln und kommunizieren

Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

Dein Vorsprung

Du erhältst die **S+P Tool Box**:

- + S+P Einkäufer Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken
- + S+P Tool: Lieferanten systematisch bewerten
- + S+P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

Termine:

15.07.2021

Online Schulung

16.09.2021

Online Schulung

07.10.2021

Online Schulung

18.11.2021

Online Schulung

02.12.2021

Online Schulung

Preis:

565,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H01

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

> **Preis, Qualität, Bonität & Co.:** Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?

- Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen
- **Lieferantenscoring + Compliance Check** für nationale und internationale Lieferanten

> Optimale Einbindung des Einkaufs in das **Working Capital Management**

> Einkaufsbedingungen: Das sind die wichtigsten Do`s und Don`ts

Die Teilnehmer erhalten:

- + S+P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken
- + S+P Tool: Lieferanten systematisch bewerten

Souverän verhandeln und kommunizieren

> Die **EVEREST-Technik:** Struktur für eine effektive Kommunikation

> Die **Harvard-Technik:** Basis für zielführende Verhandlungen

> Die **5 Punkte-Technik:** Gewinne Sicherheit für Verhandlungen

14.00 bis 17.00 Uhr

Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

> **Preisverhandlungs-Spielräume** im Einkauf durchsetzen:

- Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- Naturalrabatte statt Preisrabatte

> Der **taktische Baukasten** für die Verhandlungen:

- Tricks professioneller Verkäufer entlarven
- Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H01

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.

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung. Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H01