



Erfolgreich im Einkauf

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:

03.02.2022

Frankfurt & München

24.03.2022

Stuttgart & Berlin

28.04.2022

Hamburg & Düsseldorf

02.06.2022

Frankfurt & Stuttgart

Preis:

832,- €

Zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen
als PDF, 3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee



[Hier 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

Du erhältst die **S+P Tool Box** für deinen Vorsprung:

- + 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?



[Hier anmelden!](#)

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 anmelden!](#)