



## 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:

15.09.2022

**Köln & Erfurt**

06.10.2022

**Frankfurt & München**

17.11.2022

**Hamburg & Köln**

01.12.2022

**München & Berlin**

## Preis:

**832,- €**

Zzgl. MwSt.

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



[Hier online anmelden!](#)

Produkt Nr. H01

## Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

**Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen**



Souverän  
verhandeln

> **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