



## Zielgruppe:

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

## Ihr Nutzen:

### Tag 1

- Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen
- Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

### Tag 2

- Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer
- Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

### Tag 3:

- So führst du dein Team in die digitale Welt
- Remote Work im Team

## Preis:

**2.400,- €**

(inkl. Prüfungsgebühr von 220,-€)  
zzgl. MwSt. Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF, Snacks und Getränke

## Termine:

02.02.-04.02.2022

**München & Frankfurt**

23.03.-25.03.2022

**Berlin & Stuttgart**

27.04.-29.04.2022

**Hamburg & Düsseldorf**

01.06.-03.06.2022

**Frankfurt & Stuttgart**



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z13

## Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen

- > **Preis, Qualität, Bonität:** Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?
  - o Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen

- o 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 die **S+P Toolbox:**

+ S+P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken

+ S+P Tool: Lieferanten systematisch bewerten



FBI  
Prinzip

### Souverän verhandeln und kommunizieren

- > Die **EVEREST-Technik:** Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die **Harvard-Technik:** Basis für zielführende Verhandlungen
- > Verhandeln mit dem **FBI-Prinzip**

14.00 bis 17.00 Uhr

### Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

- > **Preisverhandlungs-Spielräume** im Einkauf durchsetzen:
  - o Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- > Der **taktische Baukasten** für die Verhandlungen:
  - o Tricks professioneller Verkäufer entlarven
  - o Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?
- > Die **5 Punkte-Technik:** Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z13

## Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer

- > **Aggressiv, offensiv, defensiv oder kompromissbereit:**  
Welche Verhandlungsstrategie macht wann Sinn?
- > Mit den richtigen Fragen fängt man „gute Fische“
- > **ZOPA, BATNA & Co.** – Agile Verhandlungstechniken einsetzen

### Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten



Souverän  
Verhandeln

- > Verhandlungsstrategien für
  - **Engpass-Lieferanten,**
  - **Hebel-Lieferanten und**
  - **Strategische Partner**
- > Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln
- > Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge

14.00 Uhr – 17.00 Uhr

### Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis

- > Persönlich oder Remote verhandeln?
- > **Compliance im Einkauf:** Auf welche Geschenke solltest Du besser verzichten?
- > Einkäufer-Taktik versus **psychologische** Strategien des Sales Profis

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox:**

- + S+P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen
- + S+P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?

Ab 17.00 Uhr

Offene Gesprächsrunde



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z13

## Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 13.00 Uhr **So führst Du Dein Team in der digitalen Welt**

> **Erfolgreiche Teams** benötigen die richtigen Techniken:

- **Golden Circle:** Think different
- Mitarbeiter motivieren mit **All-hands Meetings**
- **Team Canvas:** Ausrichten auf ein gemeinsames Ziel
- Denkräume für Innovationen schaffen: **Moonshot Thinking**
- **Keeper-Test:** So baust Du ein Spitzenteam auf

> Schaffe eine **neue Meeting-Kultur** mit diesen Techniken:

- **Productivity Hacks:** Arbeitet Dein Team an relevanten Themen?
- Ein neues Format für mehr Effizienz: **Tactical Meetings**
- **Planning Poker:** Große Projekte kleinkriegen und Komplexität reduzieren



Führen  
im Change

### Remote Work im Team

> Baue eine **Remote-Work-Kultur** mit diesen Techniken auf:

- **Allyship:** Jede Stimme wird gehört
- **Delegation Poker:** Spielerisch Vertrauen und Verantwortung fördern
- Mit Achtsamkeit den Teamgeist fördern: **Cupcake-Philosophie**

> **Richtig delegieren** und Prioritäten setzen:

- Rollen und Spielregeln in **agilen Teams**
- **Feedback** als konstruktive Rückmeldung an die Mitarbeiter

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box:**

+ S+P Führungstool: Techniken für den digitalen Wandel

+ S+P Tool: Agile Techniken für das Change Management



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z13

## Programm

14.00 Uhr - 17.00 Uhr **Wheel of Change: Mache das Lernen Deinem Team leichter**

> Vereinbare Deine Ziele **innovationsorientiert**

> Diese Techniken helfen Dir im **Change**:

- Ursachen eines Problems statt Symptome bekämpfen: **Root Cause Analysis**
- Nicht Prototyping, sondern **Pretotyping**: Würde das Produkt jemand kaufen?
- **Learning by Testing**: Mit neuen Ideen zum Liebling Deiner Kunden werden



Learning by  
Testing

> **Kill the stupid Rule**: Agil im Change Prozess

- Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- **Komplexität abbauen**
- Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen

Jeder Teilnehmer erhält die **S+P Tool Box**:

+ S+P Test Digitaler Wandel: Wie professionell managst Du Veränderungen?

Ab 17.00 Uhr

**Offene Gesprächsrunde**



[Hier online anmelden!](#)

Produkt-Nr. Z13

## 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.

