



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



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
- Souverän verhandeln und kommunizieren
- Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen

Tag 2

- Agile Verhandlungsstrategien für Profi-Einkäufer
- Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten
- Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales Profis

Tag 3:

- 4 Schritte zum erfolgreichen Zielvereinbarungsgespräch
- Richtig delegieren, Zeit gewinnen und Prioritäten setzen
- Feedback-Kompetenz für Führungskräfte

Termine:

14.-16.07.2021

Leipzig & Karlsruhe

15.-17.09.2021

Köln & Erfurt

06.-08.10.2021

München & Frankfurt

17.-19.11.2021

Hamburg & Köln

01.-03.12.2021

München & Berlin

Preis:

1.770,- € (inkl. Prüfgebühr v. 220,-€)
Zzgl. MwSt.

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 12.00 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

12.00 Uhr – 15.30 Uhr **Souverän verhandeln und kommunizieren**

- > Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service
- > Die EVEREST-Technik: Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die Harvard-Technik: Basis für zielführende Verhandlungen
- > Die 5 Punkte-Technik: Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen

+ S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?



Top Techniken für
erfolgreiche
Verhandlungen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**

> Preisverhandlungs-Spielräume im Einkauf durchsetzen:

- Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- Naturalrabatte statt Preisrabatte



Hart Verhandeln
als Einkäufer

> Der taktische Baukasten für die Verhandlungen:

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

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr **Begrüßung**
Kaffee und Getränke

09.30 Uhr – 11.00 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
- > Verhandeln mit dem FBI-Prinzip

Die Teilnehmer erhalten S&P Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Test: Welcher Verhandlungstyp bist Du?
- + S&P Test: Verhandlungstechnik
- + S&P Check: Der Einkäufer als Verhandlungsleiter

11.30 Uhr – 13.00 Uhr **Erfolgreich Verhandeln mit übermächtigen Lieferanten**

> Verhandlungsstrategien für


- Engpass-Lieferanten,
- Hebel-Lieferanten und
- Strategische Partner

- > Das Spiel mit offenen Karten: Wann legt der Lieferant seine Kalkulation offen?
- > Durchbrechen der Cost plus-Logik: Preise gezielt bündeln
- > Composite Benchmarking: Kombiniere Deine besten Vorschläge
- > Zukunftsvisionen geschickt platzieren: Systemlieferant, Folgeaufträge, größere Abnahmemengen

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Check: Die 11 erfolgreichsten Verhandlungstricks

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**



Verhandeln
mit dem
FBI-Prinzip

Programm

14.00 Uhr – 17.30 Uhr **Souveräner Umgang mit den Tricks der Sales-Profis**

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

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

+ S&P Leitfaden: Erfolgreich verhandeln in schwierigen Situationen

+ S&P Test: Wie stark bist Du als Verhandlungsleiter?

Ab 17.30 Uhr **Offene Gesprächsrunde**

Programm 3. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

Kaffee und Getränke

ab 09.30 Uhr

4 Schritte zum erfolgreichen Zielvereinbarungsgespräch

- > Mitarbeiter mit Zielen führen und Ziele SMART formulieren
- > Kommunikationstechniken im Zielvereinbarungsgespräch
- > „Typenfrage“ – Aufgaben an die richtigen Teammitglieder delegieren
- > Erfolgreiches Feedback – Konstruktive Rückmeldung für die Mitarbeiter
- > Was tun wenn der Mitarbeiter die Meilensteine nicht erreicht?
- > Rechtliche Fehler bei der Vereinbarung von Zielen vermeiden



Zielvereinbarung
&
Feedback

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Führungstool: Erfolgreicher Zielsetzungsprozess
- + S&P Führungstool: Zielvereinbarungsgespräche effektiv führen
- + S&P Leitfaden: Musterziele für verschiedene Leistungsbereiche
- + S&P Test: Feedback- Fähigkeit

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Gemeinsames Mittagessen**

ab 14.00 Uhr

Richtig delegieren, Zeit gewinnen und Prioritäten setzen

- > Arbeitsabläufe konsequent planen, gliedern und bewältigen
- > Welche Aufgaben sind wirklich wichtig?
- > Zeitdiebe erkennen und erfolgreich verhindern
- > Delegation als Führungsinstrument: Mehr führen - weniger durchführen
- > Richtig delegieren – Rückdelegation verhindern

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:


- + S&P Führungstool: Die ABC-Analyse – Prioritäten richtig setzen
- + S&P-Test: Wie gut ist Ihr Zeitmanagement? Wie gut delegieren Sie?
- + S&P Leitfaden: Richtig delegieren – Rückdelegation vermeiden

Programm

ab 16.00 Uhr

Feedback-Kompetenz für Führungskräfte

- > Führungsaufgaben im Coaching-Prozess: Best-Leistungen dauerhaft absichern
 - > Identifizierung von Defiziten: Jahresgespräch, Leistungsbeurteilung & Co.
 - > Lösungsorientierter Umgang mit Low Performance
 - > „Ansteckung“ und Demotivation der übrigen Teammitglieder durch Low-Performer vermeiden
 - > Kritik- und Feedbackgespräche bei schlechter Leistung: Zielkorridore definieren - Unklarheiten vermeiden
 - > Führungsgespräche mit schwierigen Mitarbeitern
- > Motivation und hohe Leistungsbereitschaft im Team erreichen



Low Performance -
Lösungen für die
Praxis

Die Teilnehmer erhalten Checklisten und S&P Tests:

- + S&P Test: Herausfinden der Teamphase
- + S&P Test: Wie gut ist Ihre Mitarbeiterführung?
- + S&P Check: Die Mitarbeiterbeurteilung

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.

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.

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

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

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

Lehrgang Zertifizierter Einkaufsleiter (S&P)

1.770 € zzgl. MwSt. für alle drei Tage inkl. Prüfungsgebühr von 220,-- € - Produkt-Nr. Z13

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Zertifizierungs-Lehrgang teil (bitte auswählen):

- | | | | |
|--------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------|---|
| <input type="radio"/> 14.-16.07.2021 | <input type="radio"/> Leipzig | <input type="radio"/> Karlsruhe | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte informieren Sie mich über weitere
Veranstaltungstermine. |
| <input type="radio"/> 15.-17.09.2021 | <input type="radio"/> Köln | <input type="radio"/> Erfurt | |
| <input type="radio"/> 06.-08.10.2021 | <input type="radio"/> München | <input type="radio"/> Frankfurt | <input type="checkbox"/> Nein, ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte übersenden Sie uns die
Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen
eine Schutzgebühr von 595,00 € zzgl.
MwSt. |
| <input type="radio"/> 17.-19.11.2021 | <input type="radio"/> Hamburg | <input type="radio"/> Köln | |
| <input type="radio"/> 01.-03.12.2021 | <input type="radio"/> Berlin | <input type="radio"/> München | |



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten
Sie jeweils 10% Preisnachlass.

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

- Empfehlung Internet Newsletter Seminarportal
 Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!



089 / 452 429 70 - 100