



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:
1.695,- €

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

Termine:

14.-16.07.2021
Online Schulung

15.-17.09.2021
Online Schulung

06.-08.10.2021
Online Schulung

17.-19.11.2021
Online Schulung

01.-03.12.2021
Online Schulung



[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

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

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



Learning by
Testing

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.

