



Einkäufer-Intervall-Training

Ausbildung zum Strategischen Einkäufer als Blended Learning
4 Tage Online-Training + 2 Tage Präsenz-Verhandlungstraining

Grundlagen im Einkauf

- Wie ist Ihr Einkauf organisiert?
- Verbesserung der Zusammenarbeit statt Maverick
- Rahmenverträge für die Einkaufspraxis

Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung & Internetrecherche
- Die 4 Schritte des Lieferantenmanagements
- Methoden zur Preis- und Kostenanalyse
- Möglichkeiten der Lieferantenkonzentration
- Gemeinsam Kosten senken im KVP-Workshop

Preisverhandlungen selbstsicher führen

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung & Motivforschung (Harvard)
- Fragetechniken schlagkräftig einsetzen
- Konzentration auf starke Argumente

Selbstmanagement für Einkäufer/innen

- Die mentale Vorbereitung auf Verhandlungen
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Mehr Zeit für das Wesentliche - Workshop

Stimmen zum Seminar:

„Ich konnte schon zwischen den einzelnen Stufen des Intervall-Trainings Erlerntes erfolgreich umsetzen und Einsparungen erzielen.“

Heiko Dierolf, Real Innenausbau AG

„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“

Johannes Schuh,
VAMED Engineering GmbH & Co KG

„Gute Tipps, die sicher in die Praxis umgesetzt werden können.“

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

„Ein Monopolist unter den Vortragenden - brilliant und praxisnah.“

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“

Q. Weber, Löns-Apotheke

100 % Praxisbezug:

Überwiegendes Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten Sie bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.



MGS

Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

www.einkaufstraining.de

Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Den größten und nachhaltigsten Erfolg von Weiterbildungsmaßnahmen erzielen Sie für sich und Ihre Mitarbeiter dann, wenn Sie über einen längeren Zeitraum in mehreren Treffen trainiert werden. Innerhalb des Blended Learning werden die Trainingsinhalte in fünf Einheiten vermittelt: 4 Webinare + 1 Präsenztraining (2 Tage). Zwischen den Stufen findet die Umsetzung in die Praxis statt. An den Treffen können Fragen geklärt und aktuelle Fälle trainiert werden.

Ihr Mehrwert

Blended Learning bezeichnet ein Lernkonzept, das Präsenzlernen (also Seminare im Tagungshotel) mit digitalem bzw. Online-Lernen kombiniert. Die Idee ist, die Vorteile beider Lernformen zu verbinden:

Online-Seminare (Webinare) bieten Flexibilität, da keine Anreise zum Tagungsort notwendig ist. Hier wird wichtiges Praxis-Know-how vom Trainer live vermittelt und in Einzel- und Gruppenübungen trainiert. Es werden Fallbeispiele diskutiert. Bis zum nächsten Webinar erhalten die Teilnehmer Aufgaben. Die Erkenntnisse können im Unternehmen direkt umgesetzt werden.

Im **Präsenz-Seminar** findet die Umsetzung in die Praxis statt: In der Theorie besprochene Verhandlungssituationen (z.B. Lieferant fordert eine Preiserhöhung) werden jetzt live trainiert. Mit Einsatz von Kamera und Video-Feedback. In der Auswertung erfahren die Beteiligten konkret und individuell, wie sie ihre Verhandlungstechnik optimieren. Die Erkenntnisse können dann sofort in der nächsten Verhandlung angewendet werden, um Preiserhöhungen abzuwehren und Preisreduzierungen zu erzielen.

Training-on-the-Job:

Zwischen den Trainingstagen können Sie das erworbene Wissen in die Praxis umsetzen, um Einsparungen zu erzielen. Bei den Folgetreffen werden Ihre offenen Fragen geklärt.



Zertifikat: Zur Beendigung der Ausbildung erhalten alle Teilnehmer ein Zertifikat. Danach erfolgt die Anfertigung einer Diplom-Facharbeit zum Erhalt des *Certified Professional Purchaser* (optional).

Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 30-jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López (General Motors).

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers „Einkauf“ (5. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (5. Auflage). Außerdem veröffentlichte er



die Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ sowie das Video „Im Einkauf liegt der Gewinn!“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Bayerische Zugspitzbahn, Böllhoff, Bucher Hydraulik, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, ept, Gerhard Schubert, GL Pharma, Phoenix Contact, maxon motor, OPTIMA, Radeberger, Rossmann, SANIT, SAP, Schalke 04, STEGO, Swisscom, Toyota Deutschland.

Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de.

Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de oder senden Sie eine E-Mail:

info@einkaufstraining.de

Wir beraten Sie gern !



Die Inhalte

Tag 1 (Online-Seminar)

Grundlagen & Zeitmanagement

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Wie ist Ihr Mindset?
- Wie Sie Maverick-Buying vermeiden
- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Einkaufsorganisation & Zeitmanagement
- Diskussion eines Praxisfalles

Tag 2 (Online-Seminar)

Lieferantenmanagement & Global Sourcing

- ABC -Analyse & Kennzahlenauswertung
- Beschaffungsmarktforschung & Global Sourcing
- Quellen für Lieferantenrecherche (inkl. Bonität)
- Anfrage & Angebotsvergleich
- Lieferantenauswahl & Lieferantenbewertung
- Diskussion eines Praxisfalles

Tag 3 (Online-Seminar)

Verträge & Preis-/Kostenanalyse

- Was Sie bei Verträgen beachten sollen
- Kostenstrukturanalyse & Cost Breakdown
- Quellen für Kostenentwicklungen
- Partieller Preisvergleich
- Wie erhalten Sie die Kalkulation?
- Diskussion eines Praxisfalles

Tag 4 (Online-Seminar)

KVP-Workshop & Wertanalyse mit Lieferanten

- Wie schaue ich mir eine Fertigung an?
- Verschwendungen erkennen
- Die Schritte der Produkt-Wertanalyse
- Einsparungen in Preisreduzierungen umsetzen
- Volumenbündelung & Lieferantenreduzierung
- Baugruppen, Standardisierung, E-Procurement

Tag 5 (Präsenzseminar)

Intensivtraining: Preisverhandlungen selbstsicher führen

- Leitfaden zur Verhandlungsführung
- Die fachliche Vorbereitung
- Die Schritte der Zielerreichung
- Argumentation & Einwandbehandlung
- Die Verhandlungstechniken
- Rollenspiele mit Video-Feedback

Tag 6 (Präsenzseminar)

Intensivtraining: Preisverhandlungen selbstsicher führen

- Den anderen lesen: Tipps zur Körpersprache
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Verhandlungsstrategien & (teuflische) Taktiken
- Was tun, wenn die Verhandlung hängt?
- Abschlussphase & Nachbereitung
- Rollenspiele mit Video-Feedback

Seminarzeiten

Online-Seminare (Webinare)

09.00 Uhr – 10.30 Uhr Webinar
10.30 Uhr – 11.00 Uhr Kaffeepause
11.00 Uhr – 12.30 Uhr Webinar

Präsenzseminar (Tagungshotel)

09.00 Uhr - 10.30 Uhr Seminar
10.30 Uhr - 10.50 Uhr Kaffeepause mit Snack
10.50 Uhr - 12.30 Uhr Seminar
12.30 Uhr - 13.45 Uhr Mittagspause
13.45 Uhr - 15.30 Uhr Seminar
15.30 Uhr - 15.50 Uhr Kaffeepause mit Snack
15.50 Uhr - 17.00 Uhr Seminar

Der Ablauf

Veranstaltungsorte und Termine

Online-Seminare:

- | | |
|-------------|----------|
| 1. Webinar: | 10.02.26 |
| 2. Webinar: | 26.02.26 |
| 3. Webinar: | 12.03.26 |
| 4. Webinar: | 26.03.26 |

Präsenz-Seminar:

- | | |
|-----------------|-------------------|
| Raum Köln: | 15./16.04.26 oder |
| Raum Stuttgart: | 21./22.04.26 |

Tagungshotel Raum Köln:

TWH Hotel Kranichhöhe Much
Bövingen 129, 53804 Much
Telefon: +49 2245 608 0
E-Mail: reception.kranichhoehe@TWHotels.eu
Internet: www.much.twhotels.de

Tagungshotel Raum Stuttgart:

Die Krone - Restaurant & Hotel
Hauptstraße 44, 74429 Sulzbach-Laufen
Telefon: +49 7976 911 910
E-Mail: info@krone-sulzbach.com
Internet: www.krone-sulzbach.com

Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente teilweise zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

Ihre Investition - so melden Sie sich an

Sie können sich einfach online auf unserer Website www.einkaufstraining.de anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für 4 Webinare und 2 Tage Präsenztraining € 2.980,- zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke während des Präsenztrainings. **Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10 % Rabatt, ab drei Teilnehmern 15 % Rabatt und ab vier Teilnehmern 20 % Rabatt.** Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Trainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Maximale Teilnehmer: 12. Voraussetzung für das Diplom zum Certified Professional Purchaser (CPP) inkl. Pokal ist die Erstellung einer Facharbeit (Gebühr: 99,- €). Unsere Konditionen finden Sie in den AGB unter „Impressum“.

*Jeder Teilnehmer erhält den Bestseller
„Einkauf“ von Matthias Grossmann*



Anmeldung:



Online:
www.einkaufstraining.de



Per E-Mail:
info@einkaufstraining.de