

TRAINING

KAUFMANN

MANFRED

Vorsprung durch Weiterbildung

Neue Trends im Einkauf

Sommer 2011

Interne und externe
Einkaufs - Seminare

Stand: 30.04.2011

Im Internet auch unter: www.emkt.de



MKT®

Die Treppe für Ihren Erfolg®

„ Im Einkauf liegt der Gewinn - immer noch und mehr denn je!“

Ja, wenn der Einkauf sein definiertes Optimum zur Summe der Wertschöpfung des Unternehmens im Team beiträgt.

Nein, wenn der Einkauf nur sich selbst und allein den Preis sieht und gegen andere im Unternehmen suboptimiert.

Das „**JA**“ **zieht** neue und hochwertige Anforderungen an die **Handlungskompetenz (bestehend aus Fach-, Methoden-, und Sozialkompetenz)** der einzelnen Einkäuferin, des einzelnen Einkäufers, Materialwirtschaftlers und Logistikers nach sich. Damit sind die richtigen Dinge in immer kürzerer Zeit richtig zu tun.

Unsere Tagungen und Seminare unterstützen Sie bei der Realisierung Ihrer Ziele durch das Kennenlernen, Praktizieren und Vertiefen moderner Methoden, vieler praktischer Übungen, Anregungen, Diskussionen und durch intensiven Erfahrungsaustausch.

Machen Sie Ihren Verantwortungsbereich noch fitter und erfolgreicher!

Wir freuen uns darauf, Sie in einer unserer Veranstaltungen zu begrüßen. Fordern Sie auch unsere maßgeschneiderten Angebote für ein **internes Seminar in Ihrem Haus** an.

Mit freundlichen Grüßen

Ihr Manfred Kaufmann Training Team

PS:

Die angegebene Nummer hinter der Seminarbezeichnung, ist die **Kennzahl (Kz) für dieses Seminar. Bitte nutzen Sie dieses KZ als Suchfunktion über „Suche“.**

Bei **Rückfragen ist es ausreichend, wenn Sie diese Kennzahl angeben.**

✓ Trends im Einkauf

- Die erfolgreiche Einkaufsverhandlung 28a
- Erfolgreich per Telefon einkaufen 30a
- Erfolgreich telefonieren 30a/1
- Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und Preissenkungen durchsetzen 31a
- Marketing / Verhandlungsförderung 341a
- Kosten- und Leistungsrechnung erfolgreich anwenden 274a
- Moderne Preisanalyse- + Kalkulationsverfahren 327a
- Kennzahlen verstehen und anwenden – aber wie 46i
- Erfolgreiches Projektmanagement 117b
- Moderne Dispositionsverfahren 130l
- Stromkosten und sonstige Energiekosten wie Gas reduzieren 50i
- Der moderne strategische Einkauf 258a
- Supply Chain Manager – Ausbildung 213u
- Total Quality Management im Einkauf (TQM) 198e
- Moderne Kommissioniersysteme 148n

✓ Recht im Einkauf

- ✓ Der Datenschutzbeauftragte

✓ Qualitätsmanagement

✓ Lagermanagement

✓ Betriebswirtschaft im Einkauf

✓ Materialwirtschaft und Logistik

- Fuhrparkmanagement

- Fuhrparkverwalter

✓ Existenzgründung

✓ Global Sourcing-weltweiter Einkauf

✓ Internet-Intensiv-Trainings

✓ SAP

✓ Lotus Notes R5/R6

Zu allen hier aufgeführten Themenbereichen haben wir eine umfassende Auswahl an Seminaren.

Wir freuen uns, Sie Ihnen vorzustellen. Nennen Sie uns einfach Ihre Stichworte. Beschäftigen Sie uns.

Die erfolgreiche Einkaufsverhandlung

Erfolgreich gestalten und zielorientiert führen

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Einkaufsverhandlungen erfolgreich geführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen.

Inhalt

Das wichtigste: die Vorbereitung!

1. Ausgangsbasis und Voraussetzung

- > Vor- und Nachteile für Einkäufer und Verkäufer
- > Beschaffungsmarketing
- > Persönliche Voraussetzung der Einkäufer und Verkäufer
- > Kommunikationsanalyse
- > Motivationstypen
- > Körpersprache
- > Kreativitätstechniken
- > Verhandlungsverhalten, Dramaturgie und Phasen der Verhandlung
- > Fragetechniken und -arten
- > Redetypen und Einwände
- > Korruption
- > Die Verhandlungsarten

2. Vorbereitung der Verhandlung

- > Rahmenbedingungen
- > Vorbereitung des Gegenstandes der Verhandlung
- > Zieldefinition
- > Strategie
- > Methodenwahl
- > Checkliste zur Informationsmitteilung

3. Die Einkaufsverhandlung

- > Der geplante Ablauf
- > Ergebnisprotokoll
- > Soll / Ist – Vergleich nach der Verhandlung

4. Verhandlungsübungen mit Videokamera

- > Körpersprache, verschiedene Situationen per Videoaufzeichnung
- > das interne Vorbereitungsgespräch
- > das Preisabwehrgespräch
- > das Kaufgespräch
- > die Reklamation
- > die Lieferterminuntreue
- > Formulierungsalternativen – wie sage ich es dem Lieferanten
- > Strategien und die Umsetzung

Teilnehmer/ innen

Alle die mit Lieferanten verhandeln

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Referent

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreich per Telefon einkaufen

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie telefonische Einkaufsverhandlungen erfolgreich geführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen. Immer mehr werden Verhandlungen telefonisch geführt.

Inhalt

-
- > Selbsteinschätzung – Wie telefoniere ich heute?
 - > Die notwendigen Voraussetzungen für erfolgreiches Telefonieren
 - > Die Erwartungen des Lieferanten
 - > Die Eigentümlichkeiten und Besonderheiten der telefonischen Kommunikation
 - > Psychologische Grundregeln am Telefon
 - > Professionell vorbereitet mit Checkliste
 - > Zuhören am Telefon will geübt sein
 - > Training und praktische Übungen
 - > Der Ton macht die Musik – aber nicht allein
 - > Wie gestalte ich ein positives Dialog- und zielorientiertes Gesprächsklima?
 - > Die Maßnahmen, die überzeugen
 - > Einwände als Chance begreifen
 - > Telefonieren mit Lieferanten im Seminar – verschiedene Fälle
 - > Checkliste zum Erfolg

Teilnehmer/ innen

Alle, die mit Lieferanten verhandeln

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Referent

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Erfolgreich telefonieren

2-Tages-Seminar

Inhalt

- 1.1 **Der Zusammenhang zwischen Service und Qualität für den Erfolg einer Organisation**
- 1.2 **Verschiedene Kundentypen kennen lernen:**
 - 1.2.1 Soziale Anerkennungstyp
 - 1.2.2 Sicherheitstyp
 - 1.2.3 Emotionstyp
 - 1.2.4 Selbstachtungstyp
 - 1.2.5 Unabhängigkeitstyp
 - 1.2.6 Welche Konsequenzen ergeben sich für mich aus dem vertiefenden Verständnis der unterschiedlichen Typen für mein Dienstleistungsverhalten?
 - 2.2.7 Übungen
- 1.3 **Kundenbedürfnis ermitteln**
 - 1.3.1 Fragetechnik (offen und geschlossen)
 - 1.3.2 Zuhören und aussprechen lassen
 - 1.3.3 Kontrollfragen stellen, um Missverständnisse zu vermeiden
 - 1.3.4 Gewünschte Lösungen erfragen
 - 1.3.5 Checklisten nutzen und auswerten
 - 1.3.6 Wie beurteilen Sie unsere Leistungen?
 - 1.3.7 Übungen
- 1.4 **Eigene Körpersprache beobachten**
 - 1.4.1 Der Zusammenhang zwischen meiner Körpersprache und meiner Wirkung auf andere – warum und wodurch?
 - 1.4.2 Verschiedene Übungen mit der Videokamera
 - 1.4.3 Körperhaltung und Freundlichkeit
 - 1.4.4 Körperhaltung und freundliche, kompetente Rhetorik
 - 1.4.5 Meine eigene Körpersprache analysieren und besser verstehen
- 1.5 **Meine Wahrnehmung der Welt „perception is reality“**
 - 1.5.1 So wie ich die Welt „wahrnehme“, so ist sie (für mich)
 - 1.5.2 „Streiche“ der eigenen Wahrnehmung
 - 1.5.3 Beziehungsebene und Sachebene trennen
 - 1.5.4 Angriffe nicht auf sich beziehen (mit Hilfen zur Vermeidung)
 - 1.5.5 „den kann ich nicht riechen“
 - 1.5.6 Alternative Wahrnehmungen
 - 1.5.7 Übungen

1.6 Fragetechnik als Führungsinstrument zu unserem Kunden

- 1.6.1 Die 12 verschiedenen Arten der Frage
- 1.6.2 Die 2 verschiedenen Formen der Frage
- 1.6.3 Empfehlungen der antiken Meister
- 1.6.4 „Leere“ Floskeln
- 1.6.5 Killerphrasen
- 1.6.6 Konjunktive
- 1.6.7 Antiwörter
- 1.6.8 Reizwörter
- 1.6.9 Verräterische Aussagen
- 1.6.10 Killerfragen
- 1.6.11 Übungen

1.7 Motivation und Belohnung

- 1.7.1 Erkenntnisse der Motivations- und Glücksforschung
- 1.7.2 Wie motiviere ich mich selbst?
- 1.7.3 Wie belohne ich mich selbst?
- 1.7.4 Wie bin ich glücklich?

1.8 Regeln der Gesprächsführung

- 1.8.1 Rhetorische Regeln
- 1.8.2 Erprobte Regeln
- 1.8.3 Lächeln

1.9 Besonderheiten des Services über das Telefon

2.10 Besonderheiten des Services „face – to – face“

2.11 Zusammenfassung des Gesprächs

Fassen Sie am Ende des Gesprächs kurz, freundlich und wertschätzend das Wichtigste zusammen.

2.12 Nachbereitung des Gesprächs

Gewährleisten Sie eine umgehende „Nachbereitung“ (z.B. Bestätigung und Dank per Post oder Email).

2.13 Auswertungen und Statistik (falls gewünscht)

- 2.13.1 Erkennen von Kundenbedürfnissen
- 2.13.2 Erkennen von Schwerpunkten im Servicebedarf

Kursdauer:

2 Tage

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage „www.emkt.de“
Wir machen gerne Terminvorschläge

Referent

MKT, Malberg

Seminarpreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Preiserhöhungen erfolgreich abwehren und Preissenkungen durchsetzen

Systematisch und mit angemessenem Aufwand

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Preiserhöhungen erfolgreich abgewehrt werden und wie die Verfahren und Strategien ständig verbessert und weiterentwickelt werden.

Inhalt

1. Informationen

- > Beschaffungsmarktforschung
- > Übersicht
- > Gründe und Ziele
- > Instrumente
- > Methoden
- > Arten
- > Datensammlung
- > Branchen- u. länderspezifisch
- > Produktspezifisch
- > Lieferanteninformation
- > Indikatoren
- > Konjunkturindikatoren
- > Geld und Währung

2. Analyse

- > Kostenbeeinflussungsmöglichkeiten
- > Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie
- > Wertanalyse
- > Make or buy
- > Analysemittel des Einkaufs
- > Teilespektrum analysieren

3. Strategie

- > Portfolio - Technik
- > Einzelstrategie nach Portfolio
- > Strategie der Preisabwehr
- > Die Argumente für die Preisabwehr (Checkliste)
- > Die Preisabwehr-Schreiben

4. Praktisches Vorgehen

- > Zielfestsetzung
- > Kalkulation des Zielpreises
- > Verhandlungsvorbereitung

5. Methoden der Preisanalysen- und rechnung

- > Anfrage - Diversifikation
- > Partieller Preisvergleich
- > Kalkulation der Material- und Personal - Kostenerhöhungen
- > Vollkostenrechnung
- > Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
- > Prozeßkostenrechnung
- > Target Costing

Teilnehmer/ innen

Alle, die Lieferanten verhandeln und mit Preiserhöhungen konfrontiert werden

Termine/

Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Marketing / Verkaufsförderung

2 Tage

Inhalt

1. Welche Maßnahmen sorgen dafür, dass die Kunden auf die angebotene Leistung aufmerksam werden
2. Die verschiedenen Angebotsmedien
3. Abwegung zwischen Kosten und Ertrag
4. Besonders profitable Angebotsmöglichkeiten
5. Die genauen Einzelschritte
6. Durchführung anhand von Beispielen

Teilnehmer/ innen

Verkaufsleiter/innen und Verkäufer/innen, die bei der Gestaltung von eigenen Internet-Handbüchern mitwirken wollen/müssen oder selbst erstellen.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Kosten- und Leistungsrechnung erfolgreich anwenden

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie das Controlling, die Kosten- und Leistungsrechnung, die Zielerreichung unterstützt und sicherstellt.

Inhalt

1. Aufgaben des Controllings

Die Basis des Controllings

- > verschiedene Controllingarten
- > Kennzahlen – ihre Bewertung und Aussagekraft
- > Der Zusammenhang von Budget und Controlling

2. Benchmarking – ein unverzichtbares Instrument des strategischen Controllings (Demo mit Laptop und Beamer)

- > Die erfolgreichsten Controlling – Lösungen in der Praxis
- > Datensammlung
- > Indikatoren
- > Kennzahlen analysieren
- > Controlling - Strategie
- > Praktisches Vorgehen und Abweichungsmaßnahmen
- > Zielfestsetzung

3. Einführung in die Kostenrechnung

- > Die bestehenden Lösungsansätze aus der Praxis im Überblick
- > Verschiedene Kalkulationsverfahren wie:
 - Target costing („mehr darf es nicht kosten“)
 - Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
 - Total cost of ownership
 - Prozesskostenrechnung
 - Preisbeeinflussungsverfahren u.v.m.
- > Rechnerische Bewertung von Gewinnalternativen
- > Wertschöpfungs- und Wirtschaftlichkeitskontrolle
- > Gewinnzuweisung
- > Leistungsrechnung und Kennzahlen

4. Verschiedene Arten der Kostenrechnung

5. Verschiedene Arten der Leistungsrechnung

Teilnehmer/ innen

Alle, die mit Controlling zu tun haben / werden.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Moderne Preisanalyse- und Kalkulationsverfahren

Chancen zur Verbesserung der Einkaufsgewinns

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Durch Nutzung der bekannten und neuen Preisanalyse- und Kalkulationsverfahren Einkaufskonditionen kompetent und gekonnt verbessern.

Inhalt

-
1. Target Costing
 2. Design-To-Cost
 3. Prozesskostenrechnung
 4. Deckungsbeitragsrechnung
 5. Deckungsbeitragsrechnung mit Kapazitätsauslastung
 6. Total cost of ownership
 7. Partieller Preisvergleich
 8. Anfrage-Diversifikation
 9. Kalkulation der Material- und Personalkostenveränderung
 10. Standardpreise bestimmter Produkte ausgewählter Länder
 11. Preise der primären, eigenen Beschaffungsmarktforschung
 12. Ermittlung und Auswertung internationaler Preisstrukturen und –veränderungen
 13. Weitere Verfahren wie Zuschlagskalkulation etc.

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die Verantwortung für Preise tragen

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MwSt.**

Kennzahlen verstehen und anwenden - aber wie?

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die unersetzbare Bedeutung von Kennzahlen, ihre Erarbeitung, Pflege, Interpretation und mögliche Probleme kennen. Der Schwerpunkt liegt im Bereich der Betriebswirtschaft, um den eigenen Einkauf gewinnoptimierend besser zu steuern und Lieferanten besser im Supply-Chain-Focus zu haben.

Inhalt

Die herausragende Bedeutung der Kennzahlen – eine Einführung
Vorstellung von mehr als 200 Kennzahlen im Einkauf u.a.:

1. Einkaufskennzahlen u.a.

Preisindex, Preisstruktur, Preisformeln, Preisabweichung, Rabatte, Zinsrechnungen, Einkaufsgewinn, BWL-Alternativentscheidungen wie Skonto gegen Rabatt, Rabatt gegen Nebenbedingungen, Einkaufsbudget, Einkaufsstruktur, Einkaufsleistung, Einkaufsvolumen, Risikoquoten u.v.m.

2. Bilanzkennzahlen der Lieferanten

Bilanzinhalt, Kapitalkennzahlen, Vermögenskennzahlen, F Finanzierungsverhältnisse, Bilanzvergleich und -vorschau, Gewinnkennzahlen, Ergebnisanalyse, Rentabilitätsdiagramm, Gewinnverwendung, Unternehmenswert u.v.m.

3. Kostenrechnungs-Kennzahlen

4. Wertschöpfungskontrolle

5. Statistische Größen und Kennzahlen

6. Lagerwirtschaftliche Größen

7. Logistik-Kennzahlen

8. Formeln und Tabellen als Anhang

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Führungs- und Fachkräfte des Einkaufs und alle, die mit Kennzahlen umgehen.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreich Kosten senken durch moderne Dispositionsverfahren

Systematisch und mit angemessenem Aufwand

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Kostensenkungen erfolgreich durch den Einsatz moderner Dispositionsverfahren erreicht werden.

Inhalt

1. Aufgaben der Materialdisposition

Die Basis der Disposition

- > verschiedene Dispositionsrechenarten (deterministisch / stochastisch)
- > Kenngrößen

2. Dispositionssimulatoren (Demo per Laptop und Beamer)

Die erfolgreiche EDV - Lösung

- > Datensammlung
- > Indikatoren
- > Teilespektrum analysieren
- > Dispo – Strategie

3. Praktisches Vorgehen

- > Zielfestsetzung

Teilnehmer/ innen

Alle, die mit der Dispositionsarbeit zu tun haben/werden.

Termine/

Seminarorte

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

Referent

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Stromkosten und sonstige Energiekosten wie Gas reduzieren

Die Liberalisierung des Strommarktes im Einkauf nutzen
2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Liberalisierung des Strommarktes hat große Chance zur Senkung der Stromkosten eröffnet, auch wenn viele Einkäufer noch an laufende Vereinbarungen gebunden sind. Ziel ist die Vermittlung der Grundlagen zur Strategie, Anfrage, Auswertung, Gestaltung der Vertrags- und Abrechnungsmodelle und des Vertragsabschlusses.

Inhalt

-
1. Marktpreisspiegel der Leistungen der Energieversorger
 2. Kalkulationsverfahren und ihre Hilfe bei Verhandlungen
 3. Neue Vertriebskanäle und ihre Einkaufsnutzung
 4. Verschiedene Vertrags- und Abrechnungsmodelle
 5. Strategie bei Verhandlungen und taktische Alternativen
 6. Nutzung von über 20 kostenlosen Zusatzleistungen
 7. Auswahl des „richtigen“ Vertragspartners
 8. Vorfristige Vertragsauflösung – aber wie?
 9. Speziell: Hintergrund der geplanten Gasmarktliberalisierung
 10. Nutzung von Strombörsen und ihre Beschaffungsbedeutung
 11. Verhalten bei geforderten Zusatzkosten wie Durchleitungskosten des bisherigen Versorgers bei Vertragswechsel
 12. Ermittlung und Auswertung internationaler Preisstrukturen und –veränderungen
 13. Praxisbeispiele

Teilnehmer/ innen

Alle, die Verantwortung für Energie- und speziell für Strompreise tragen.

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Erfolgreiches Projektmanagement

Erfolgreich gestalten und zielorientiert durchführen

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Projekte erfolgreich durchgeführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen. Eine Zusammenarbeit mit allen Beteiligten kann nur dann ein optimales Ergebnis bringen, wenn das Projektteam „funktioniert“.

Inhalt

1. Die Einzelschritte im Projektablauf

- > Projektdefinition
- > Zielbestimmung
- > Ablaufplanung und Analyse
- > Umsetzung
- > Abschluß

2. Aufgaben – Organisation aller Beteiligten Arbeitstechniken

- > Führung der Projekte
- > Prozessgestaltung im Projekt
- > Steuerung und Abweichung
- > Präsentation

Teamarbeit realisieren mittels verschiedener Methoden EDV und Softwareunterstützung Viele Praxisbeispiele und Erfahrungsaustausch

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die mit dem Projektgeschäft zu tun haben oder haben werden.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Der moderne strategische Einkauf

Erfolgreich gestalten und zielorientiert durchführen

2-Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Übungen und durch Erfahrungsaustausch, wie Einkäufe erfolgreich durchgeführt werden, welche grundsätzlichen Fehler gemacht werden können und welche Alternativen bestehen.

Inhalt

-
- 1. Strategische Zielpreiserrechnung**
 - > Errechnung des Preises der maximal gezahlt werden darf
 - > Überprüfung der bisher gezahlten Preise auf Berechtigung
 - 2. Rechtlich richtige und fehlerfreie Verträge**
 - 3. Strategische Lieferantenbewertung**
 - 4. Mittels Dun & Breadstreet (92 Millionen Lieferanten) die weltbesten Lieferanten finden**
 - 5. Auswahl der Lieferanten mittels Rating: A1 bis A5**
 - 6. Strategische Verhandlung**
 - > Vorbereitung mit Checklisten
 - > Zielpreiserrechnung verwenden
 - > Rhetorik, Argumente, Einwandbehandlung
 - > Körpersprache mit Videokamera
 - > Mit Monopolisten verhandeln
 - 7. Strategische Preissenkung**
 - > Zielpreisbestimmung via Internet
 - > Argumente für Preissenkungen
 - > 9 Kalkulationsverfahren
 - > Preisspiegel aus Datenbanken
 - > Umgang mit schwierigen Lieferanten
 - 8. Strategische Kostensenkung**
 - > Ermittlung des Potentials
 - > 7 Kostensenkungsverfahren
 - > Vorgehensweise + Controlling
 - > Ermittlung der Wertschöpfer
 - > Umsetzung der Erkenntnisse
 - 9. Strategischer Einkauf**
 - > Datenbanknutzung
 - > Moderne Einkaufsverfahren
 - > Lieferanten ermitteln und bewerten
 - > Die Einkaufsverhandlung vorbereiten
 - > Einkauf von Dienstleistungen, Software
 - > Investitionen, Kaufverträge
 - 10. Strategisches Lieferantenmanagement**
 - > Lieferantenbewertung
 - > Lieferanten-Auditierung
 - > Kennzahlen und Controlling
 - > Lieferantenführung
 - > Ergebnisplanung mit dem Lieferanten

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die mit dem strategischen Einkauf zu tun haben oder haben werden.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Recht im Einkauf

Grundlagenseminar – Rechtsgrundlagen und Rechtssicherheit – aber wie?
2 Tages-Seminar

Seminarziel

Das 1 x 1 des Vertragsabschlusses muss der Einkauf im Schlaf beherrschen!
Auch Fragen wie: "Was mache ich bei der Lieferterminuntreue des Lieferanten, oder bei Qualitätsproblemen der Lieferprodukte und sonstigen Leistungsstörungen"? müssen vom Einkauf rechtlich sicher gelöst werden. Durch Checklisten, Leitfäden, Vertrags- und Verhandlungsvorlagen (alles auf CD) und einen didaktisch aufgelockerten Vortragsstil mittels vieler Fallbeispiele erhält jede(r) Seminarteilnehmer (in) die Sicherheit, das Wissen, den Überblick und die Methoden, um in der alltäglichen Einkaufsarbeit sicher bestehen zu können.

Inhalt

1. Der Vertragsabschluss

- > vorvertragliches Vertrauensverhältnis
- > die Vorbereitung
- > der Abschluss mit Arbeitersparnis
- > Rechte und Pflichten
- > „Das kaufmännische Bestätigungsschreiben“
- > Störungen beim Vertragsabschluß

2. Die Pflichtverletzung

- > **Grundlagen der Pflichtverletzung**
- > **Nacherfüllungsanspruch**
- > Unmöglichkeiten > positive Vertragsverletzung
- > Verzug > Wegfall der Geschäftsgrundlage
- > mangelhafte Lieferung > culpa in contrahendo
- > **neues Schadenersatzrecht**
- > **neue Garantieregelung**

3. Verjährung

- > ab dem 01.01.02 -Ausgestaltung
- > neue Fristen
- > weniger Unterbrechungs- mehr Hemmungstatbestände

4. Die verschiedenen Vertragsarten

- > Kaufvertrag
- > Dienstleistungsvertrag
- > Werkvertrag
- > Werklieferungsvertrag
- > Sonderverträge wie Just – In – Time, Konsilager, etc.

5. Fallübungen für die einzelnen Teile

6. Bezug zur Problem- und Aufgabenstellung der Teilnehmer

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. **19% MWSt.**

Supply Chain Manager

Ausbildung zum Supply Chain Manager

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen werden durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, zum Supply Chain Manager ausgebildet.

Inhalt

1. Die Grundlagen des Supply Chain Managements
 2. Die Instrumente des Supply Chain Managements
 3. Gestaltung der Wertschöpfungskette - aber wie ?
 4. Erarbeitung des Konzepts und der Strategie
 5. Übertragung des Bestandsmanagements an den Lieferanten
 6. Die Prozesskostenrechnung
 7. Erfolgreiche SCM-Praxisbeispiele
- Supply Chain Manager Zertifikat -

Teilnehmer/ innen Termine/ Seminarorte Referent

Alle, die im Einkauf mit der Wertschöpfungskette zu tun haben.

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Total Quality Management im Einkauf (TQM)

1 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die Grundlagen des TQM im Einkauf kennen.

Inhalt

-
- > Der weit gefasste TQM – Begriff – was steckt dahinter?
 - > Qualität von Prozessen im Einkauf
 - > Qualität von allen Leistungen und Gütern im Einkauf – aber wie?
 - > Das TQM – System erarbeiten und planen
 - > TQM
 - > Vorgehensweise beim verbessern der Qualität im Einkauf
 - > TQM – Handbuch erstellen
 - > Praxis – Beispiele

Teilnehmer/ innen

Alle, die in einem Wertanalyse – Team mitarbeiten

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**
+ einmalig Euro 149,95 für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.

Moderne Kommissioniersysteme

2 Tages-Seminar

Seminarziel

Die Teilnehmer/innen lernen durch Vortrag, eigene Fallübungen und durch Erfahrungsaustausch, die modernen Kommissioniersysteme kennen.

Inhalt

-
- > Auswahl moderner Kommissioniersysteme nach Aufgabe
 - > Arten von Kommissioniersystemen
 - > Wirtschaftliche Gestaltung
 - > Investitionssumme und Amortisation
 - > Entscheidungsmatrix mit Bewertung der Alternativen
 - > Vorstellung verschiedener Systeme
 - > Anbieter - Auswahl
 - > Praktischer Transfer für die Teilnehmer

Termine/ Seminarorte Referent

Bitte entnehmen Sie diese unserer homepage www.emkt.de

MKT, Malberg

Tagespreis

in Euro ohne MwSt.: **599,85**

+ einmalig Euro **149,95** für die Lernmittel-CD-Rom zzgl. 19% MwSt.