



Wie tickt ein Top-Einkäufer?

4 Tage Praxisseminar in Spanien

Einstellung, Organisation & Selbstmotivation

- Die Arten von Einkäufern
- Das Spannungsfeld eines Einkäufers
- Wie motiviert sich ein Top-Einkäufer?
- Organisationsformen und Erfolgsmessung

Vorbereiten und Führen von Verhandlungen

- Die fachliche Vorbereitung auf die Verhandlung
- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Global Sourcing - Preisanalyse - Wertanalyse
- Die 7 Schritte der Zielerreichung
- Einwände schlagfertig beantworten
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Erkennen unfairer Verhandlungsmethoden
- Die mentale Vor- und Nachbereitung

Highlight 1: Verhandeln mit Südländern

Ein einheimischer Referent informiert Sie, auf was Sie bei Verhandlungen mit Südländern achten sollten.

Highlight 2: Werksbesichtigung der Firma FAETON

Werksbesichtigung und Erfahrungsaustausch mit der Einkaufsabteilung.

Stimmen zum Seminar:

„Ein unvergessliches Ereignis! Aus dem Seminar habe ich eine Menge an Wissen mitgenommen.“
Dorothee Plickert, Alupress GmbH

„Viel gelernt, viel gesehen und neu motiviert die Arbeit wieder aufgenommen.“
Werner Kever, Kabelwerk Eupen AG

„Die ideale Kombination aus Weiterbildung und Motivation.“
Thomas Blank,
Beschaffungsmanagement GmbH

„Dieses Seminar ist sehr spannend, praxisnah und abwechslungsreich.“
Petra Strohmayer, Gebauer & Griller GmbH

100 % Praxisbezug:

Ausschließliches Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

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



Matthias Grossmann

Der Einkaufsverhandlungs-Experte

www.einkaufstraining.de



Praxis-Seminar mit Matthias Grossmann



Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

Warum Sie teilnehmen sollten

Sie erhalten einen Überblick über praxisbewährte Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung.

Sie erfahren, wie Sie sich Top-Einkäufer auf eine Preisverhandlung vorbereiten.

Sie bekommen Kontakt zu einem internationalen Unternehmen des Yachtbaus, führen Gespräche mit der Einkaufsleitung und erhalten Tipps für das Verhandeln mit südländischen Lieferanten.

Sie nutzen dieses Seminar für sich und Ihre Einkaufsmannschaft als Bestätigung für bisherige Erfolge und als Incentive für die Erreichung neuer Ziele.

Ihr Mehrwert

100 % Praxisbezug, da nur Fälle aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer diskutiert werden.

Die vermittelten Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen erfolgreich umsetzen.

In zahlreichen Übungen wird das Wissen trainiert, um den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen zu festigen.

Matthias Grossmann wird seine Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit vielen Unternehmen einfließen lassen.

Firmeninternes Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Den größten Umsetzungseffekt erhalten Sie durch ein persönliches Coaching der Teilnehmer. Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website www.einkaufstraining.de oder rufen Sie uns an: **Tel. 06021/448-516**. Wir beraten Sie gerne.



Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 16jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut.

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers "Einkauf leicht gemacht" (3. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (2. Auflage). Außerdem veröffentlichte er das Hörbuch „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Altana/Nycomed, Bahlsen, Böllhoff, Brockhaus, Deutsches Studentenwerk, Expert, Lekkerland, Radeberger, Reifenhäuser, SAP, T-Com, Toyota Deutschland, Voestalpine.

Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung.

Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer und Verkäufer sowie Führungskräfte, die ihren Wissenstand überprüfen und ausbauen möchten. Es eignet sich ideal zur Team- und Motivationsförderung.



Inhalte & Ablauf

Mittwoch

18.30 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Vorstellung der Teilnehmer
- Organisation, Inhalte und Methodik

20.00 Abendessen

Donnerstag

09.00 Einstellung, Organisation und Motivation

- Die Arten von Einkäufern
- Das Spannungsfeld eines Einkäufers
- Wie motiviert sich ein Top-Einkäufer?
- Organisationsformen und Erfolgsmessung

10.45 Kaffeepause mit Snack

11.15 Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung & Global Sourcing
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Auf was bei Rahmenverträgen zu achten ist
- Nachkalkulation bei Preiserhöhungsforderungen

13.00 Kaffeepause mit Snack

13.30 Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Der partielle Preisvergleich
- Die Schritte der Wertanalyse
- Die Schritte eines KVP-Workshops

15.00 Gemeinsames Mittagessen

Freitag

09.00 Sicher verhandeln im Einkauf

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Der erste Eindruck - Small Talk - Knigge
- Die 7 Schritte der Zielerreichung

11.15 Besuch von FAETON

- Werksbesichtigung & Erfahrungsaustausch
- Verhandeln mit Südländern

15.00 Gemeinsames Mittagessen

Samstag

09.00 Sicher verhandeln im Einkauf

- Wie Sie von Anfang an die Zügel übernehmen können
- Einwände schlagfertig beantworten
- Übung: Analytisches Zuhören
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- Rollenspiel: Verhandlungstechnik
- Auswertung und Feedback

10.45 Kaffeepause mit Snack

11.15 Sicher verhandeln im Einkauf

- Die Strategie – der Weg zum Ziel
- Schaffen Sie eine 2-Gewinner-Lösung!
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Mit der gezielten Fragetechnik punkten
- Negative und positive Implikation
- Übung: Der heiße Stuhl

13.00 Kaffeepause mit Snack

13.30 Sicher verhandeln im Einkauf

- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- Rollenspiel: Verhandlungstechnik
- Auswertung und Feedback
- Umgang mit unfairen Verhandlungsmethoden
- Unter Druck den richtigen Ton finden
- Innere Blockaden in Stärken umwandeln
- Wie Sie Ihr Selbstbewusstsein stärken können

15.00 Gemeinsames Mittagessen

Sonntag

11.00 Follow-Up

- Wiederholung der Schwerpunkte des Seminars
- Organisation der Rückreise
- Verabschiedung

13.00 Tagungsende

Praxis-Seminar mit Matthias Grossmann

Stand: 08/2008



Tagungsort, Termine und Anmeldung

Ort und Termine

Termine:

15. bis 18. Januar 2009
22. bis 25. Juli 2009

Den zeitlichen Ablauf finden Sie auf Seite 3.

Tagungsort:

Tryp Indalo Almería
Avda. del Mediterráneo 310
04009 Almería, Spanien
Tel. 0034 950 183-400 Fax.: -409
www.solmelia.com



Die Stadt Almería liegt in Andalusien, im südöstlichen Teil von Spanien. Flugzeit von Deutschland für Direktflüge nur ca. 2,5 Stunden.

Das Tagungshotel „Tryp Indalo“ befindet sich im Geschäftszentrum von Almería, nur 20 Minuten vom Flughafen Almería entfernt. Das 4-Sterne-Business-Hotel verfügt über moderne komfortable Zimmer mit Klimaanlage, TV, Telefon- und Modemanschluss.

Zimmerreservierung

Teilnehmer erhalten die Übernachtung zu Sonderkonditionen von nur 58,- EUR zzgl. MwSt. Wir übernehmen gerne für Sie die Reservierung.

So melden Sie sich an

Einfach diese Seite kopieren, ausfüllen und per Fax zurücksenden. Sie können sich auch online auf unserer Website www.einkaufstraining.de anmelden. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 8 Personen. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.480,- (nur € 420,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Seminarkosten, Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Videoaufzeichnungen auf CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. Ab dem zweiten Teilnehmer Ihres Unternehmens bieten wir einen Preisnachlass von 10 %. Bis zwei Wochen vor Seminarbeginn betragen die Stornokosten 25 %, danach berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer gestellt werden. Die Gebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens 14 Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig.

Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Einkauf leicht gemacht“ sowie das Hörbuch „Im Einkauf liegt der Gewinn!“



Anmeldung - per Fax unter 06021/448-517

- Hiermit melde(n) ich mich (wir uns) mit _____ Person(en) zum Seminar/Januar 2009 Seminar/Juli 2009 in Almería, Spanien an.
- Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf für eine interne Schulung und/oder Einkaufsberatung.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Einkauf leicht gemacht“ zum Einzelpreis von € 19,90*.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90*.
- Wir bestellen _____ Exemplar(e) des Hörbuches „Im Einkauf liegt der Gewinn“ auf CD zum Einzelpreis von € 19,90*.

Firma:

Vor- und Zuname, Abteilung:

Vor- und Zuname, Abteilung:

Straße:

PLZ/Ort:

Tel./Fax.

Datum, Unterschrift und Stempel

E-Mail:

* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

www.einkaufstraining.de

MGS | Tulpenstrasse 13 | 63743 Aschaffenburg | Tel: 06021/448-516 | Fax: 06021/448-517 | E-Mail: info@einkaufstraining.de