

# Einkäufer-Intervall-Training

3 x 2 Tage Stufenseminar mit Abschlussdiplom

## Grundlagen im Einkauf:

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

## Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung & Lieferantenrecherche
- Lieferantenauswahl und -bewertung
- Methoden zur Preis- und Kostenanalyse
- Möglichkeiten der Lieferantenkonzentration
- Gemeinsam Kosten senken im KVP-Workshop

## Sichere Preisverhandlung im Einkauf

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung - Motivforschung - Fragetechnik
- Die Strategie: Der Weg zum Ziel
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Unterschiede zur Telefonverhandlung

## Selbstmanagement für Einkäufer/innen

- Die mentale Vorbereitung auf Verhandlung
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Mehr Zeit für das Wesentliche - Workshop
- Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern

## 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 die Teilnehmer 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](http://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 Einkäufer-Intervall-Trainings werden die Trainingsinhalte in drei Einheiten zu je zwei Tagen vermittelt. Zwischen den Stufen findet die Umsetzung in die Praxis statt. An den Treffen können Fragen geklärt und aktuelle Fälle trainiert werden.

### Ihr Mehrwert

**Salami-Taktik:** Sie erfahren schichtenweise alles Wissenswerte über den Einkauf: Von der Einkaufsorganisation und Zeitmanagement über die Methoden zur Preis- und Kostensenkung bis hin zur Verhandlungsführung und Selbstmanagement für Einkäufer/innen.

**Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:**

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

**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.



**Praxisbezug:** Sie haben die Möglichkeit, eigene Fälle aus der Praxis einzubringen, um gemeinsam Strategien zur Lösung zu erarbeiten.

**Teilnehmeraktivierung:** In Rollenspielen trainieren Sie praxisnah Verhandlungssituationen, um den Umsetzungserfolg zu festigen.

**Zertifikat:** Zur Beendigung des Trainings erhalten alle Teilnehmer ein Zertifikat. Danach erfolgt die Anfertigung einer Diplom-Facharbeit (optional).

### Zielgruppe

Dieses Stufenseminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 12 Personen.

### Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden von vielen Teilnehmern als spannend, 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. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

### Matthias Grossmann



Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 20jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. Als Coach konnte in Einkaufsprojekten für Kunden Einsparungen von mehr als 250.000 EUR erzielen. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager: Ignacio López. Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers „Einkauf leicht gemacht“ (3. Auflage) sowie

des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (3. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die Hörbücher „Einkauf leicht gemacht“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen, wie Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, SAP, Schott, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland.

### Waldemar Matlok



Diplombetriebswirt, war nach seinem Studium über zehn Jahre lang bei einem namhaften Automobilzulieferer in verantwortungsvoller Position tätig. Im Anschluss daran folgen Tätigkeiten als Leiter Einkauf und Logistik. Er verfügt über Erfahrungen in Großkonzernen und im Mittelstand und hat bei seiner aktuellen Aufgabe sowohl den Projekt- als auch Serieneinkauf zu verantworten. Sein Seminarstil ist geprägt von umfangreichem Praxis-Know-how.

Herr Matlok übernimmt Tag 3+4.

### 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](http://www.einkaufstraining.de) oder rufen Sie uns an: **Telefon +49 (0) 6021/58380-112**.  
Wir beraten Sie gern !

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

# Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



## Die Inhalte

### Tag 1

#### Grundlagen + Sichere Preisverhandlung

- Machen Sie sich der Bedeutung des Einkaufs bewusst!
- Brainstorming: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Persönliches und organisatorisches Zeitmanagement
- Die Arten der Einkaufsorganisation & Maverick
- 8-Punkte Leitfaden zur Verhandlungsführung
- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Zielsetzung und Motivforschung
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 2

#### Sichere Preisverhandlung

- Erweitern Sie die Verhandlungsmasse!
- Einwände des Lieferanten schlagfertig beantworten
- Grundsätze zur Argumentation
- Übung: Analytisches Zuhören
- 2-Gewinner-Prinzip: Bieten Sie dem Lieferanten Nutzen
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Unterschiede Telefonverhandlung zu face-to-face
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 3

#### Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- ABC-Analyse, XYZ-Analyse
- Dispositionsverfahren, Kanban, Konsignationslager
- Lieferantenentwicklung
- Beschaffungsmarktforschung und Global Sourcing
- Quellen für die Lieferantenrecherche
- Kriterien der Lieferantenauswahl und -bewertung
- Auf was bei Rahmenverträgen zu achten ist
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 4

#### Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Die Arten der Preis- und Kostenanalyse
- Welche Quellen für Kostenentwicklungen gibt es?
- Übung: Nachkalkulation eines Preises
- Übung: Partieller Preisvergleich
- Wie Sie vom Lieferanten Kalkulationsdaten erhalten
- Reduzierung der Lieferantenbasis
- Paketlieferant, Modularisierung, Standardisierung
- C-Teile-Management und E-Procurement
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 5

#### Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Supply Chain Management
- KAIZEN-Workshop zur Lieferantenentwicklung
- Die Schritte des KVP-Workshops
- Einsparpotenziale in Preisreduzierungen umsetzen
- Praxisübung in einem Unternehmen (Option)
- Die Schritte der Produktwertanalyse
- Übung: Wertanalyse

#### Inklusive Abendveranstaltung

### Tag 6

#### Sichere Preisverhandlung

- Entwickeln Sie Ihre Strategie und Verhandlungstaktik!
- Die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Schwierige Gesprächspartner und Monopolisten
- Teuflische Taktiken erkennen und entlarven
- Übung: Der heiße Stuhl
- Ressourcen speichern mit der Anker-Technik
- Diskussion von Praxisfällen der Teilnehmer
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

## Seminarzeiten

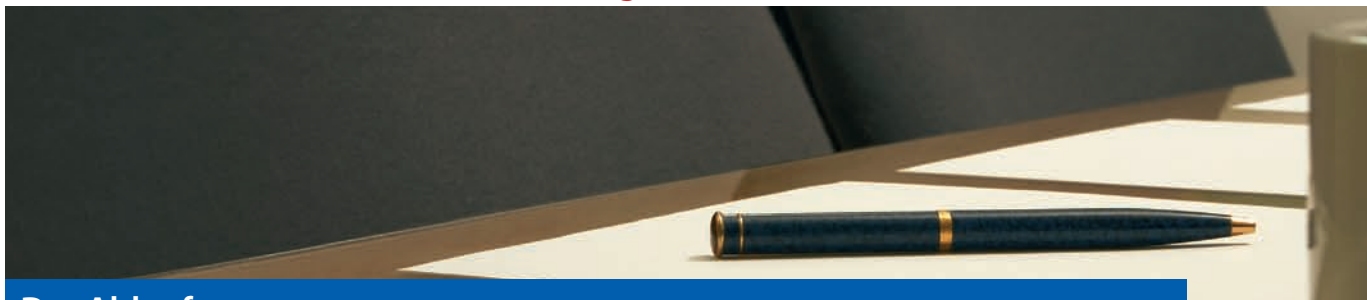
#### Jeweils am ersten Tag:

- Ab 09.00 Uhr Begrüßungskaffee mit Snack  
09.45 Uhr - 12.30 Uhr Seminar  
12.30 Uhr - 14.00 Uhr Mittagspause  
14.00 Uhr - 16.00 Uhr Seminar  
16.00 Uhr - 16.30 Uhr Kaffeepause  
16.30 Uhr - 18.00 Uhr Seminar

#### Jeweils am zweiten Tag:

- 08.30 Uhr - 10.00 Uhr Seminar  
10.00 Uhr - 10.20 Uhr Kaffeepause  
10.20 Uhr - 12.30 Uhr Seminar  
12.30 Uhr - 13.45 Uhr Mittagspause  
13.45 Uhr - 15.15 Uhr Seminar  
15.15 Uhr - 15.30 Uhr Kaffeepause  
15.30 Uhr - 16.30 Uhr Seminar

# Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



## Der Ablauf

### Veranstaltungsorte und Termine

|                  | Tag 1+2      | Tag 3+4      | Tag 5+6      |
|------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Stuttgart</b> | 22./23.02.10 | 08./09.03.10 | 22./23.03.10 |
| <b>Frankfurt</b> | 13./14.10.10 | 09./10.11.10 | 09./10.12.10 |

#### Tagungshotel in Stuttgart

ASCOT Hotel  
Stettiner Str. 27, 71254 Ditzingen  
Tel. 07156/962-0  
www.ascothotels.com

#### Tagungshotel in Frankfurt

Lindner Congress Hotel  
Bolongarostr. 100, 65929 Frankfurt/Main  
Tel. 069/3300292-0  
www.lindner.de

### Zimmerreservierung

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

### 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](http://www.einkaufstraining.de) anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für 6 Tage € 2.280,- (nur € 380,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminarge-tränke. Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10% Rabatt, ab drei Teilnehmern 15% Rabatt auf den Gesamtbetrag. Senden Sie vier Mitarbeiter, ist der vierte Teilnehmer kostenlos dabei. Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Einkäufer-Intervall-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.

*Jeder Teilnehmer erhält das Buch „Einkauf leicht gemacht“ sowie das Hörbuch „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf!“*



### Anmeldung - per Fax unter +49 (0)6021 / 58380-20

- Hiermit melden wir \_\_\_\_\_ Personen zum Seminar in  Stuttgart  Frankfurt 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 inkl. MwSt.\*
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ zum Einzelpreis von € 19,90 inkl. MwSt.\*
- Wir bestellen \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Hörbuches „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ auf CD zum Einzelpreis von € 29,80 inkl. MwSt.\*

Firma: \_\_\_\_\_

1. \_\_\_\_\_  
Vor- und Zuname, E-Mail

2. \_\_\_\_\_ - 10%  
Vor- und Zuname, E-Mail

3. \_\_\_\_\_ - 15%  
Vor- und Zuname, E-Mail

4. \_\_\_\_\_ gratis  
Vor- und Zuname, E-Mail

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Datum, Unterschrift und Stempel

\_\_\_\_\_ Tel./Fax.

\_\_\_\_\_ E-Mail:

\* zzgl. € 2,50 Versandkosten innerhalb Deutschlands

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)