



Erfolgreicher IT-Einkauf in der Praxis

Einkaufsstrategien und Verhandlungskompetenz

Seminarziel

In diesem Seminar erhalten Sie einen umfassenden Überblick über praxisnahe, effiziente und erprobte Strategien und Ansätze einer kostenorientierten und erfolgreichen Beschaffung von IT-Liefer- und Dienstleistungen. Lernen Sie, wie Sie die richtigen IT-Dienstleister und Partner bewerten sowie auswählen und gleichzeitig effektiv Beschaffungsrisiken minimieren können. Sie lernen außerdem, mit den Besonderheiten der Verhandlungsführung in der IT-Branche gewinnbringend umzugehen und wie Sie durch eine gezielte Verhandlungsvorbereitung Ihre Verhandlungserfolge steigern.

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus den Bereichen IT-, Software- und Hardware-Einkauf, Technischer Einkauf, Global Procurement und Materialwirtschaft sowie Lizenz- und IT-Management

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Praxisbeispiele, Übungen

Seminarleitung

Dipl.-Ing. (FH) Volker Lopp

Seminarinhalte

Überblick über die IT-Beschaffung

- Marktüberblick
- Beschaffungsmarktforschung
- Ablauf- und Aufbauorganisationsformen des IT-Einkaufs
- Einkaufsstrategien
- Lieferantenkonsolidierung
- Die Unterschiede für die Verhandlung: Hardware, Software, Dienstleistung, Wartung, Outsourcing ...
- Lizenzierung und Lizenzaudits
- Was sind die besonderen Einkaufshebel der IT-Branche?

Auswahl und Bewertung von IT-Dienstleistern

- Kriterien zu Auswahl und Bewertung
- Interne Abstimmung mit der IT: Kommunikation und Zielsetzung

Vergleichbarkeit schaffen

- Ausschreibungen fundiert auf- und umsetzen
- Angebotsanalyse mit Hilfe der Bewertungsmatrix
- Weitere fallbezogene Verfahren zur Angebotsanalyse

IT-Projekte erfolgreich umsetzen

- Projektkompetenz: Wie steuere ich Beschaffungen erfolgreich?
- Ansätze zur Kostensteuerung
- Controlling
- Benchmarking und Monitoring der Kosten im Projekt

Erfolgreiche Verhandlungen führen

- Übergang zu den Verhandlungen
- Kennzahlen nutzen
- Rollenverteilung und Verhandlungstaktik
- Sich innerlich programmieren: „sein“ statt spielen
- Ziele und Interessen festlegen
- Profil des Gegenübers

Verhandlungstaktiken erfolgreicher Einkäufer:innen

- Verhandlungstaktiken durchschauen und gegensteuern
 - Die 12 wichtigsten Taktiken
 - Die Tricks der Verkäufer:innen durchschauen und für die eigenen Zwecke nutzen
- [Praktisches Üben in Rollenspielen](#)

Dieses Thema bieten wir auch als ONLINE-Training an. Mehr Infos unter www.bme.de/bek-ite



Termin

02. – 03.12.2024 Salzburg 3924122

Dauer

1. Tag: 09.00 – 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – 17.00 Uhr

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

BEK-ITEA