



# 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](http://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