

Operatives Einkäufertraining

Selbstmanagement – Kommunikation – souveränes Auftreten im Umgang mit Lieferanten

Seminarziel

Der Außendienst der Lieferanten verfügt gegenüber dem einkaufenden Part über eine seit Jahrzehnten „perfekt ausgefeilte“, professionell durchtrainierte Verhandlungserfahrung. Das heißt, Jahre bevor einschlägige Trainings für den Einkauf überhaupt verfügbar waren, wurden diese bereits wissenschaftlich fundiert für den Vertrieb durchgeführt. Um hier im Einkauf mit- und gegenhalten zu können, bedarf es eines spiegelbildlich aufgebauten Vorgehens. Dieses ermöglicht es dem Einkauf, gezielt in die Verhandlungstechniken des Vertriebs einzusteigen und „auf Augenhöhe“ qualifiziert und sicher eigene Vorstellungen einzubringen. Besonders in den derzeit schwierigen Zeiten volatiler Liefermärkte ist dies von ganz besonderer Bedeutung.

Zielgruppe

Mitarbeiter:innen aus dem operativen Einkauf, die im Tagesgeschäft laufend Kontakt mit Lieferanten haben bzw. Mitarbeiter:innen, die als Quereinsteiger:innen künftig Aufgaben im operativen Einkauf wahrnehmen sollen. Besonders geeignet ist das Seminar für Teilnehmer:innen mit geringen Vorkenntnissen, da diese sich damit eine profunde Wissensbasis aneignen.

Methodik

Fachvortrag, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Top-Manuskript, Videoanalyse, Rollenspiele

Seminarleitung

Dipl.-Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stierner

Seminarinhalte

Zeitplanung und Arbeitsmethodik (Selbstmanagement) im Einkauf

- Tätigkeits- und Zeitanalyse nach ABC-Einteilungskriterien, Tages-Störblatt, Auswertung
- 10 Fehler des Terminkalenders
- Typische Zeitfresser
- Prinzipien des Zeitmanagements
- Umsetzung für eine strukturiertere, standardisierte Vorgehensweise, z.B. bei Lieferantenanfragen

Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen

- Stilistische Grundlagen – Sprachgebrauch
- Sprechtechnik
- Körpersprache und ihre Deutung
- Auftrittssicherheit – eine Frage der persönlichen Einstellung

Verhandlungstechnik

- Durchschauen der Verhandlungstechnik der Verkaufsprofis – als Grundlage für den gesicherten und erfolgreichen eigenen Auftritt
- Typischer Aufbau eines Verkaufsgesprächs → Trimming des Verkaufsprofis
 - Checkliste für die eigene Gesprächsführung
- Bewältigung von Konfliktsituationen
 - Umgang mit Besserwissern, Ausweichlern ...
- Bewährter Einsatz erfolgreicher Fragetechniken
- Gezielte Argumentation in Einkaufsverhandlungen mittels einer Produkt-Argumentations-Karte
- Win-Win-Aspekte in der Verhandlung sichten und nutzen

- Partnerschaft – was sich der Einkauf vom Verkauf wünscht
- Verkäufererwände bzw. -ausreden meistern

Praktische Übungen

- Aufbau einer praktikablen Einkaufsverhandlungs-Checkliste
- Videotraining – Einsicht durch Selbsterkenntnis: Praktische Anwendung der in den ersten beiden Tagen erarbeiteten Erkenntnisse
- Gesprächs-Verhaltens-Beobachtungsbogen für Einkäufer:innen
- Rollenspiel : Das erfolgreiche Einkaufsteam



- Beherrschung der jeweiligen besten Verhandlungstechniken für den eigenen Einkaufserfolg
- Kennen der mitentscheidenden Rhetorik- und Verhaltensgrundlagen
- Optimiertes Selbstmanagement zum besseren Umgang mit den eigenen Ressourcen

Termine

16. – 18.04.2024	Wien	3924041
10. – 12.12.2024	Linz	3924121

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.495,- € zzgl. MwSt.

EKS-OPRA