



Vorbereitende Tätigkeiten für effiziente Preisverhandlungen im operativen Einkauf

NEU

Seminarziel

Die aktuellen, tiefgreifenden Veränderungen in der Wirtschaft, der Fachkräftemangel und die demographische Situation erhöhen u.a. den Bedarf an qualifizierten Mitarbeitenden im operativen Einkauf sehr stark. Wirkungsvolle Einkaufsinstrumentarien spielen daher eine herausragende Rolle, da sich die Anforderungen an die jeweiligen Tätigkeiten ständig verändern und wachsen. Alles zusammen ermöglicht es dem Einkauf, sich besser und gezielter in sein „Verhandlungsgegenüber“ hineinzudenken. Damit werden letztlich bessere Resultate bei anstehenden Preisverhandlungen erreicht.

Zielgruppe

Fachkräfte aus dem operativen Einkauf bzw. Mitarbeiter:innen, die als Quereinsteiger:innen künftig Aufgaben im operativen Einkauf wahrnehmen sollen. Besonders Teilnehmende mit geringen Vorkenntnissen eignen sich fundiertes Einkaufswissen an.

Methodik

Praktische Übungen, Diskussion, Erfahrungsaustausch, Top-Manuskript

Seminarleitung

Dipl. Betriebsw. (DH) Hans-Peter Stierner

Seminarinhalte

Anfrage und Anfrageverfahren

- Anfrageformular, Lasten-/Pflichtenheft
- Einkaufs-Preisanalyse mittels partiellen Preisvergleichs
- Preisanalyse mittels professioneller Anfragendiversifikation
- Praktisch umgesetzte Preisanalyse-Beispiele
- Möglichkeiten der Kostenstrukturerfassung des Lieferanten (potenzielle Einzel- und Gemeinkosten, Lieferantenbesuche und ein speziell „additiver“ Auditbogen, Cost break down ...)

Hilfreiche Portale, Kennzahlen und Einkaufsdienstleister im Internet

- Internetportale
- Kennzahlen, Kalkulationsdatenmaterial
- Einkaufsdienstleister

Preisindices

- Schrottpreisindex
- Rohstoff-Beispiele (Kupfer, Nickel, Dieselpreisentwicklung, Arbeitskosten, Stahlpreisentwicklung ...)

Praktische Lieferantenauswahl / Lieferantenbewertung

- Kriterien der Bewertung, praxisrelevante Bewertungsverfahren

Vordrucke, Checklisten

- Lieferantenselbstauskunft, allgemein
- Lieferantenauskunft, exemplarisch dargestellt an einem Schweißteilleieferanten

Aufbau einer praktikablen Einkaufsverhandlungs-Checkliste

Verhandlungen erfolgreich nach der Anker-Effekt-Methode (Anchoring) führen

- Der Lieferant (Vertrieb) wirft mit seinem Angebot den 1. Anker
- Ihre Gegenreaktion – der 2. Anker



- Sie kennen die wichtigsten Anfrageverfahren und gängigen Preisgestaltungsverfahren der Lieferanten.
- Sie nutzen das Wissen über die Kostenstrukturen des Lieferanten, um es gezielt in Preisverhandlungen zu Ihrem Vorteil einzubringen.
- Sie wissen, wie eine objektivierte Lieferantenbewertung/Lieferantenauswahl vorgenommen wird und kennen z.B. auch die Bedeutung eines speziell erweiterten Audit-Fragebogens.
- Sie nutzen das jeweils beste Analyse-Instrumentarium zur Erreichung Ihrer Einkaufsziele.
- Intensive Fallstudienarbeit und Einzelübungen sichern den praktischen Transfer in Ihre Einkaufspraxis.

Termine

04. – 05.06.2024 Wien 3924064
26. – 27.09.2024 Wien 3924092

Dauer

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

Teilnahmegebühr

1.195,- € zzgl. MwSt.

EKS-VPV