

# Trainingskatalog Einkauf und Lieferantenmanagement

# Inhaltsverzeichnis

- ▶ Verhandlungstrainings
- ▶ Markt- und Lieferantenmanagement
- ▶ Kosten und Technik
- ▶ Rechtstrainings

## Verhandlungstrainings

- Bei unseren Verhandlungstrainings lernen Sie die hohe Schule der Verhandlungsführung. Angefangen von der richtigen Vorbereitung über die professionelle Durchführung bis hin zur wirksamen Ergebnissicherung.
- Sie profitieren vom Expertenwissen unserer erfahrenen Trainer und von der spannenden Arbeit an Originalfällen aus der eigenen Praxis.

Training	Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen (z.B. Entwicklung, Logistik, etc.), die an Einkaufsverhandlungen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Grundlagen des erfolgreichen Verhandeln. Sie sind in der Lage Verhandlungen systematisch zu strukturieren und verfügen über die notwendigen Tools, um zu erfolgreichen Abschlüssen zu kommen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Was macht eine erfolgreiche Verhandlung aus?</li> <li>▶ Phasen einer Verhandlung - Planen und Vorbereiten</li> <li>▶ Durchführung von Verhandlungen - Erkennen von Möglichkeiten, Ausloten von Grenzen, Durchsetzen von Interessen</li> <li>▶ Dokumentation und Ergebnissicherung</li> <li>▶ Gezieltes Erkennen der Ziele und der Taktik der Gegenseite</li> <li>▶ DISG - Persönlichkeitsprofile zur Verhandlungsführung</li> <li>▶ Harvard Modell als bewährte Methode der Verhandlungsführung</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Ein Verhandlungsprofi mit langjähriger Verhandlungserfahrung als Trainer. Zahlreiche Übungen und Casestudies. Videoanalysen erlauben eine gezielte Verbesserung des eigenen Verhaltens. Erprobte Checklisten helfen bei der Umsetzung der Inhalte in die Praxis.
Dauer	2 - 3 Tage

Training	Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I
Teilnehmerstimmen	<p>"In nur drei Tagen habe ich das nötige Wissen und die Sicherheit erlangt Einkaufsverhandlungen selbst planen und durchführen zu können!,,</p> <p>"Durch Videoanalysen und das professionelle Feedback des Referenten konnte ich mich schnell und wirksam verbessern."</p> <p>"Obwohl ich schon Erfahrung im Verhandeln hatte, habe ich viele nützliche Informationen mitgenommen und werde in Zukunft meine Verhandlungen viel systematischer planen und durchführen, als ich es bisher getan habe."</p>

Training	Verhandeln für Fortgeschrittene / Verhandeln II
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die bereits über Verhandlungserfahrungen verfügen (z.B. Berufserfahrung und/oder Besuch Grundlagen Verhandeln / Verhandeln I).
Kurzbeschreibung	Das Training ist ein praxisorientiertes Fortgeschrittenen-Seminar, das den Teilnehmern Lösungen und Hilfen für schwierige Verhandlungssituationen vermittelt. Sie profitieren von der spannenden Arbeit an Originalfällen aus der eigenen Praxis.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Verhandlungstaktiken für schwierige Verhandlungen</li> <li>▶ Umgang mit Konflikten, Möglichkeiten der Beeinflussung und deren Abwehr</li> <li>▶ Unfares Verhalten der Gegenseite erkennen und neutralisieren</li> <li>▶ Verhandeln unter schwierigen Randbedingungen (z.B. Abhängigkeit, Zeitdruck, schwierige Marktsituation etc.)</li> <li>▶ Praxisbeispiele und Übungen aus dem eigenen beruflichen Alltag</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die "hohe Schule der Verhandlungsführung" ermöglicht auch da noch erfolgreich zu sein, wo die Ausgangsbedingungen schlecht und die Gegenseite extrem stark scheinen. Durch die Arbeit an realen Beispielfällen der Teilnehmer entsteht ein hoher TransfERNutzen.
Dauer	2 - 3 Tage

Training	Verhandeln für Fortgeschrittene / Verhandeln II
Teilnehmerstimmen	<p>"Vieles was ich gelernt habe, konnte ich im Anschluss gleich anwenden."</p> <p>"Das Training war mehr als ein normales Seminar. Es war gleichzeitig die erfolgreiche Vorbereitung für eine meiner schwierigsten Verhandlungen, die ich im Anschluss mit Erfolg durchführen konnte!"</p> <p>"Insbesondere von Tools und Methoden für den professionellen Umgang mit Konflikten und mit unfairem Vorgehen der Gegenseite konnte ich profitieren."</p>

<b>Training</b>	<b>Purchasing meets Sales - Gemeinsames Seminar von Einkauf und Vertrieb: "Was denkt mein Gegenüber wirklich?"</b>
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus Einkauf und Vertrieb mit Erfahrung im Verhandeln (Berufserfahrung, Besuch Verhandeln I).
Kurzbeschreibung	Mitarbeiter aus Einkauf und Vertrieb erwerben Insiderwissen und erhalten Einblick in Ziele, Techniken und Strategien der "Gegenseite". Sie lernen wie Sie Ihre Verhandlungspartner besser zu verstehen und können deren Ziele und Verhaltensweisen zuverlässiger einschätzen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Einkauf- und Vertrieb zwei unterschiedliche Welten?</li> <li>▶ Wie bereiten sich Einkäufer und Verkäufer auf Verhandlungen vor?</li> <li>▶ Zielsysteme und Handlungsspielräume. Ausloten von Grenzen</li> <li>▶ Techniken und Vorgehensweisen der "Gegenseite" erkennen und Kontern lernen</li> <li>▶ Verhalten in schwierigen / ausweglosen Situationen</li> <li>▶ Wie kommt man zu einer WIN-WIN-Situation. Was passiert, wenn dies nicht möglich ist?</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Wertvolles Insiderwissen aus der Welt von Einkauf und Vertrieb.
Dauer	2 Tage



Training	Purchasing meets Sales - Gemeinsames Seminar von Einkauf und Vertrieb: "Was denkt mein Gegenüber wirklich?"
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Ich hatte viele Aha-Erlebnisse, die mir die Augen geöffnet haben."</i></p> <p><i>"Man lernt die andere Seite viel besser verstehen und kommt so viel besser zu überzeugenden Lösungen."</i></p> <p><i>"Wirklich schade, dass ich dieses Wissen nicht schon früher in meine Verhandlungen einbauen konnte."</i></p>

Training	Verhandeln im Team
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen, die gemeinsam an Verhandlungen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	Verhandlungen in Teams stellen andere, erweiterte Anforderungen, um zu den gewünschten Erfolgen zu kommen und optimale Ergebnisse zu erzielen. In dem Training lernen die Teilnehmer, wie sie Verhandlungen in Teams optimal vorbereiten, koordinieren und mit verteilten Rollen ihre Ziele erreichen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gruppe oder Team? - Voraussetzungen für gemeinsamen Erfolg</li> <li>▶ Ziele, Taktik und Planung. - Wie erfolgt die gemeinsame Abstimmung?</li> <li>▶ Verhandeln mit verteilten Rollen</li> <li>▶ Techniken und Tools (Good-Guy, Bad-Guy, Buying-Center, etc.)</li> <li>▶ Do's und Dont's: Gefahren und Chancen</li> <li>▶ Plan B: wie kommuniziert das Team in der Verhandlung?</li> <li>▶ Wie erreichen und sichern wir den Verhandlungserfolg</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer sind in der Lage bereits in der nächsten Verhandlung optimal vorbereitet und koordiniert ihre Ziele zu erreichen.
Dauer	2 Tage

Training	Verhandeln im Team
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Das Seminar hat uns alle Gruppe enger zusammengeschweißt und effektiver gemacht.,,</i></p> <p><i>In Zukunft werden wir bereits im Vorfeld den Verhandlungsablauf genauer planen und besser abstimmen, damit jeder in der Gruppe weiß, welche Rolle er hat.,,</i></p> <p><i>"Durch die Verwendung unserer realen Praxisbeispiele kann unser Team das gelernte schon in der nächsten Verhandlung ausprobieren."</i></p>

Training	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen
Zielgruppe	MA und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Abteilungen, die an Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen teilnehmen.
Kurzbeschreibung	<p>Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen scheitern häufig an der mangelnden Sensibilität und dem fehlenden Kulturverständnis für das Gegenüber. Oft sind hier Kleinigkeiten ausschlaggebend für den Erfolg einer Geschäftsbeziehung und für das Erreichen der Verhandlungsziele. Anhand anschaulicher Beispiele und spannender Übungen lernen Sie, wie Sie Kommunikationsfehler vermeiden und zu erfolgreichen Ergebnissen kommen.</p>
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Verhandeln und Kommunikation in unterschiedlichen Kulturkreisen</li> <li>▶ Wie Missverständnisse vermieden werden können</li> <li>▶ Kulturdolmetschen: "die richtige Sprache sprechen"</li> <li>▶ Kulturprofile: Unterschiede und Gemeinsamkeiten</li> <li>▶ Sympathie erzeugen und Vertrauen gewinnen</li> <li>▶ Umgang mit Konflikten / Durchsetzen von Interessen</li> <li>▶ Do's und Don'ts in der Verhandlung</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Wissen worauf es im Umgang mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen ankommt. Kulturelle Unterschiede kennen und wirksam nutzen.
Dauer	2 Tage

Training	Verhandlungen mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen
Teilnehmerstimmen	<p><i>"In Zukunft wird es mir möglich sein, viele Fehler zu vermeiden, die zu unnötigen Missverständnissen führen und die Geschäftsbeziehung belasten."</i></p> <p><i>"Ich fühle mich jetzt sicherer und besser vorbereitet auf die nächste Verhandlung mit Geschäftspartnern aus anderen Kulturkreisen."</i></p> <p><i>"Im Training habe ich vieles gelernt und werde in Zukunft meine Verhandlungen spezieller Vorbereiten und bei der Durchführung mehr auf eine kulturadäquate Kommunikation achten."</i></p>

Training	Einkaufsverhandlungen für Nicht-Einkäufer
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aller Abteilungen, die öfter in die Situation kommen Verhandlungen zu begleiten oder zu führen, die kostenrelevant sind.
Kurzbeschreibung	Sie lernen die Grundlagen des erfolgreichen Verhandeln. Sie sind in der Lage Verhandlungen systematisch zu strukturieren und verfügen über die notwendigen Tools und Instrumente um zu erfolgreichen Abschlüssen zu kommen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Was macht eine erfolgreiche Einkaufsverhandlung aus?</li> <li>▶ Systematische Planung und Vorbereitung unter Zeitdruck</li> <li>▶ Erkennen von Möglichkeiten, Durchsetzen von Interessen</li> <li>▶ Dokumentation und Ergebnissicherung</li> <li>▶ Gezieltes Erkennen der Ziele und der Taktik der Gegenseite</li> <li>▶ Tools und Methoden zur Führung und Steuerung von Verhandlungen</li> <li>▶ DISG - Persönlichkeitsprofile zur Verhandlungsführung</li> <li>▶ Das Harvard Modell als bewährte Methode der Verhandlungsführung</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Seit vielen Jahren erprobtes Praxiswissen. Solide und bewährte Instrumente und Tools helfen Fehler vermeiden und sichern die professionelle Durchsetzung der eigenen Interessen.
Dauer	2-3 Tage

Training	Einkaufsverhandlungen für Nicht-Einkäufer
Teilnehmerstimmen	<p><i>"In den drei Tagen hatte ich die Möglichkeit Verständnis für die Einkaufsarbeit zu gewinnen und fühle mich nun in der Lage die aktuell anstehenden Verhandlungen zu führen!"</i></p> <p><i>"Das Feedback des Referenten und die vertrauensvolle Arbeit in der Gruppe hat mich beeindruckt!"</i></p> <p><i>"Ich hätte nicht gedacht, in so kurzer Zeit eine solche Menge von praxisrelevanten Informationen zu bekommen!"</i></p>

Training	Life-Coaching in Verhandlungen. Gezielte Verbesserung mit Ergebnisgarantie
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, bei denen konkrete Verhandlungen anstehen.
Kurzbeschreibung	Zusammen mit einem erfahrenen Berater und Trainer werden vorher ausgewählte bevorstehende Verhandlungen in allen Facetten vorbereitet. Der anschließende Prozess wird aus dem Hintergrund begleitet.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Festlegen der Ziele, Definition einer Kommunikationsstrategie</li> <li>▶ Auffrischung von notwendigen theoretischen Inhalten</li> <li>▶ Intensive Analyse der Verhandlungssituation</li> <li>▶ Beschaffung von Informationen zur Steigerung der Transparenz</li> <li>▶ Planung der Verhandlung, Festlegen der Strategien und Taktiken, Erstellung eines Drehbuchs</li> <li>▶ Simulation und einüben ausgewählter Elemente der Verhandlung</li> <li>▶ Klären von Fragen und vermitteln von Tipps während der Life Situation</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Besonders in aktuellen Vorbereitungen ist die Motivation der Mitarbeiter besonders hoch und der Transfer der vermittelten Tools und Inhalte um ein Vielfaches höher als in einer theoretischen Veranstaltung. Der Wert der Veranstaltung ist sofort in € messbar.
Dauer	1-2 Tage



Training	Life-Coaching in Verhandlungen. Gezielte Verbesserung mit Ergebnisgarantie
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Das gemeinsam mit dem Profi erzielte Ergebnis hat uns überrascht!"</i></p> <p><i>"Mir war vor der Zusammenarbeit mit den Profis nicht bewusst wie viele Fallstricke es eigentlich gibt"</i></p> <p><i>"Beeindruckt hat mich die Möglichkeit mit einigen wenigen Informationen Distance-Profiling zu betreiben, dass in den Verhandlungen sehr geholfen hat."</i></p>

Training	Profiprogramm Verhandeln
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die ausgeprägte Erfahrungen im Segment "Verhandeln" gesammelt haben und nur noch den letzten "Schliff" benötigen. Voraussetzung ist ein vorher geführtes Einstufungsinterview!
Kurzbeschreibung	Das Training geht über herkömmliche Verhandlungsseminare weit hinaus. Es erfolgt eine ganzheitliche Betrachtung des Prozesses und die Möglichkeit der aktiven Einflussnahme auf die andere Seite wird aktiv bearbeitet.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Distance Profiling und weitergehende Informationsbeschaffung</li> <li>▶ Wie sieht ein wirksames Kommunikationskonzept aus?</li> <li>▶ Wie bleibe ich der trendsetzende Part - Aktive Beeinflussung und notwendige Rahmenbedingungen?</li> <li>▶ Spiel mit fairen und unfairen Methoden</li> <li>▶ Spieltheorie in der Praxis</li> <li>▶ verschiedene mögliche technische Verfahren, wie z.B. Versteigerungen</li> <li>▶ Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen - Eingehen auf konkrete Fragen der Teilnehmer</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Nach dieser Veranstaltung sind Sie Inhaber des "Black Belts der Verhandlungen". Eine Checkliste stellt sicher, dass nichts Wichtiges vergessen wird.
Dauer	2 Tage.

Training	Profiprogramm Verhandeln
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Die Veranstaltung war sehr intensiv und hat ausreichend Raum zum Ausprobieren und Festigen des Erlernten geboten!"</i></p> <p><i>"Vor der Veranstaltung habe ich gedacht es gäbe nicht mehr viel was ich dazulernen könnte - ich wurde eines Besseren belehrt!"</i></p> <p><i>"Absolut empfehlenswert für jeden, der Verhandlungen mit hoher strategischer oder wirtschaftlicher Relevanz führen muss!"</i></p>

Training	Verhandeln 2.0: Innovative Vergabemethoden
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, die neue Ansätze suchen und aktiv bessere Einkaufsergebnisse forcieren wollen.
Kurzbeschreibung	Diese in Theorie und Projektarbeit geteilte Veranstaltung ist die Umsetzung der jeweiligen Möglichkeiten in der Unternehmung selbst.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wiederholung und Aufbereitung notwendiger theoretischer Grundlagen</li> <li>▶ Systematische Identifikation "lohnender Projekte"</li> <li>▶ Welche technischen Verfahren können wirksam unterstützen</li> <li>▶ Erarbeitung eines Gesamtkonzeptes</li> <li>▶ Realistische Zielsetzungen</li> <li>▶ Spiel mit den Methoden</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	In einem Tag werden die notwendigen theoretischen Hintergrundinformationen aufgefrischt und Teilnehmer an die Systematik zur Identifikation lohnender Projekt herangeführt. Anschließend werden die Projekte in den Firmen bewertet und die Durchführung begleitet.
Dauer	1 Tag Theorie - Projektzeit nach Bedarf

Training	Verhandeln 2.0: Innovative Vergabemethoden
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Wir waren absolut überrascht, wie diese Methoden wirken und mussten uns zusammen nehmen die Ziele nicht im laufenden Prozess zu erhöhen, weil alles so einfach aussah!"</i></p> <p><i>"In unserem Unternehmen hat das durchgeführte Projekt zu einem Umdenken geführt. - Alle Führungskräfte stehen hinter den Methoden!"</i></p> <p><i>"Die Veranstaltung hat uns die Welt der derzeit im Einkauf eingesetzten theoretischen und technischen Modelle, die über das Gespräch hinausgehen und die entsprechenden psychologischen Hintergründe eindrucksvoll erklärt!"</i></p>

## Markt- und Lieferantenmanagement

- ▶ Durch Lieferanten- und Lieferausfälle, Versorgungsengpässe, Transport- und Qualitätsprobleme entstehen jedes Jahr Milliarden Schäden.
- ▶ In einer global vernetzten Supply-Chain mit komplexen Produkten gibt es viele Risiken, welche den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bedrohen oder sogar seine Existenz gefährden können.
- ▶ Angefangen bei der Marktanalyse über die Entwicklung einer tragfähigen Einkaufsstrategie bis hin zu einem professionellen Lieferantenmanagement erwerben Sie in unseren Trainings das Wissen für die professionelle Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain.

Training	Materialgruppen- und Lieferantenmanagement
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Schlüsselabteilungen der Supply-Chain, die an Einkaufsstrategie und Einkaufsentscheidungen beteiligt sind.
Kurzbeschreibung	Ein professionelles Materialgruppen- und Lieferantenmanagement ist die Grundlage für den Einkaufserfolg. Sie lernen die Grundlagen und weiterführendes Wissen für die professionelle Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Marktanalyse, Einkaufsstrategie und Einkaufsorganisation</li> <li>▶ Planungsinstrumente des Materialgruppenmanagements</li> <li>▶ Lieferantenstrategien, -bewertung, -entwicklung und -workshops</li> <li>▶ Moderne Kommunikationsstrukturen zur wirtschaftlichen Gestaltung des Einkaufs und der Supply-Chain - Lieferantenplattformen</li> <li>▶ Erfolgsmessung und Einkaufscontrolling,</li> <li>▶ Praxisbeispiele und Checklisten</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer erlernen Techniken des modernen Materialgruppen- und Lieferantenmanagements kennen und auf Ihren eigenen Bereich anwenden. Professionelle Strategien und Maßnahmen sichern den langfristigen Einkaufserfolg und helfen wirksam Kosten zu senken.
Dauer	2 Tage.

Training	Materialgruppen- und Lieferantenmanagement
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Durch das Seminar habe ich noch viele Potenziale für eine Verbesserung unserer Einkaufsstrategie und weitere Bündelungsmöglichkeiten gefunden".</i></p> <p><i>"Mir ist deutlich geworden, dass eine schlüssige Lieferantenstrategie und eine professionelle Lieferantenbewertung ganz entscheidend für den Einkaufserfolg ist."</i></p> <p><i>"Besonders interessant waren für mich das Thema Lieferantenplattformen und die mit Ihnen verbundenen Möglichkeiten für eine moderne Lieferantenkommunikation."</i></p>



Training	Supply-Risk-Management
Zielgruppe	MA und Führungskräfte aus dem Einkauf und anderen Schlüsselabteilungen der Supply-Chain, wie z.B. Logistik, Rechnungswesen, Marketing.
Kurzbeschreibung	In einer global vernetzten Supply-Chain mit komplexen Produkten gibt es viele Risiken, welche den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens bedrohen. Sie lernen, bestehenden Risiken zu identifizieren, einzuschätzen und Vorbeugemaßnahmen zu treffen. Für den Fall, dass ein Risiko sich nicht verhindern lässt werden Notfallpläne, Anweisungen und Checklisten vermittelt.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Systematische Analyse der eigenen Supply-Chain: Wo lauert die Gefahr?</li> <li>▶ Risikomanagement, Tools und Techniken zur Risiko-Analyse</li> <li>▶ Abwehrmaßnahmen und Notfallpläne</li> <li>▶ Riskmanagement und Kosten der Sicherheit - Absicherungsmaßnahmen.</li> <li>▶ Global Sourcing. - Besonderheiten im Risikomanagement in internationalen Lieferbeziehungen</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Gefahr erkannt - Gefahr gebannt! Sie lernen die Risiken und Schwachstellen der Supply-Chain zu identifizieren und Vorkehrungen zu treffen.
Dauer	2 Tage.

Training	Supply-Risk-Management
Teilnehmerstimmen	<p><i>„Ein professionelles Supply-Risk-Management wird uns nicht nur helfen Krisen zu vermeiden - Kommen die richtigen Tools und Instrumente zum Einsatz, werden wir sogar Kosten sparen!„</i></p> <p><i>"Nicht jede Lieferbeziehung ist gleich wichtig für das Unternehmen, nicht jedes Risiko ist gleich hoch. - Die im Seminar erlernten Instrumente helfen zeigen pragmatisch auf, wo wirklich Handlungsbedarf besteht."</i></p> <p><i>"Insbesondere im Bereich "Verhalten bei Lieferanteninsolvenzen" weiß ich jetzt, wie ich rechtzeitig richtig reagieren kann."</i></p>

Training	Grundlagen Kosten und Kalkulation
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse gestalten, einkaufen und Verhandlungen durchführen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie Kosten kalkuliert und Produktpreise ermittelt werden. Sie lernen Kostentreiber zu identifizieren und Verhandlungspotenziale zu erkennen. Verhandlungen und Kostengespräche werden effizienter, professioneller und wirksamer.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wertschöpfung, Kosten und Preise - Motivation für Kosten- und Kalkulationswissen</li> <li>▶ Wie werden Kosten ermittelt und verrechnet?</li> <li>▶ Gemeinkosten ,Zuschlagssätze, Zuschlagskalkulation</li> <li>▶ Ermittlung von Abschreibung, Anlagekosten und Maschinenstundensätzen.</li> <li>▶ Wie viel kostet das Produkt wirklich?</li> <li>▶ Einsatz von Tools und Kalkulationsprogrammen</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Identifikation von Einsparpotenzialen wird systematischer und effizienter, Lieferantengespräche sachbezogener und professioneller.
Dauer	2 Tage.

Training	Grundlagen Kosten und Kalkulation
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Vieles was ich in meiner kaufmännischen Ausbildung nicht verstanden hatte, wurde hier auf anschauliche Weise deutlich."</i></p> <p><i>"Sehr nützlich um schnell die wichtigsten Kostentreiber zu erkennen."</i></p> <p><i>"Im Training habe ich vieles über Kosten gelernt, dass mir bei meinen Verhandlungen helfen wird."</i></p>

## Kosten und Technik

- ▶ Wir vermitteln in unseren Trainings alle kostenrelevanten Themen in Einkauf und Produktentwicklung.
- ▶ Sie lernen nicht nur, wie Produktwertgestaltungsworkshops und Kostenanalysen bei Lieferanten durchgeführt werden, sondern auch wie das Kostenpotenzial in der Produktentwicklung gehoben werden kann.
- ▶ Unsere erfahrenen Trainer erläutern die entsprechenden Methoden wie Target-Costing und Design to Cost anhand realer Praxisbeispiele - entsprechende Tools und Vorlagen werden kostenlos zur Verfügung gestellt.

Training	Produktwertgestaltung / Wertanalyse
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse gestalten, Einkaufen und Verhandlungen durchführen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen, Kostentreiber zu identifizieren und eine systematische Wertanalyse durchzuführen. An Hand von Übungen und Beispielen erfahren Sie, wie Produktwertgestaltungsworkshops und Kostenanalysen bei Lieferanten durchgeführt werden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wertanalyse und Kostenkalkulation</li> <li>▶ Ziele und Systematik der Wertanalyse</li> <li>▶ Kostenworkshops planen und Umsetzen</li> <li>▶ Worauf ist bei Kostenworkshops beim Lieferanten zu achten</li> <li>▶ Ergebnissicherung</li> <li>▶ Praxistipps, Einsatz von Checklisten und Tools</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Nach dem Seminar kennen die Teilnehmer die Vorgehensweise der Wertanalyse und können diese beim Lieferanten wirkungsvoll und ergebnisorientiert anwenden.
Dauer	2 Tage.

Training	Produktwertgestaltung / Wertanalyse
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Die Methoden und Tools aus dem Seminar sind eine echte Hilfe bei der Planung und Durchführung von Wertanalysen."</i></p> <p><i>"Die Methodik der Wertanalyse erlaubt einem viele Insidereinblicke, die einem neue Möglichkeiten und Kostensenkungspotenziale aufzeigen."</i></p> <p><i>"Durch das Training ist mir bewusst geworden, dass die Potenziale der Wertschöpfungsanalyse am wirksamsten in einer partnerschaftlichen Kunden-, Lieferantenbeziehung gehoben werden können."</i></p>

Training	Target-Costing- und Design to Cost
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Erzeugnisse entwickeln und gestalten. Insbesondere für Projekteinkäufer interessant, die in einer frühen Entwicklungsphase wirksam die Produktkosten beeinflussen wollen.
Kurzbeschreibung	Sie erlernen die Anwendung der Methodik und die wichtigsten Instrumente und Tools und sind in der Lage Target-Costing und Design to Cost Projekte systematisch und professionell durchzuführen.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Markt- und kostengerechte Produktgestaltung</li> <li>▶ Ansätze zur Ermittlung von Zielpreisen und Zielkosten</li> <li>▶ Voice of Customer - Was ist dem Kunden wirklich wichtig?</li> <li>▶ Vom Erzeugnispreis zu den Teilkosten</li> <li>▶ Allowable Cost, Drifting Cost und praxiserprobte Lösungsansätze</li> <li>▶ Arbeitshilfen, Tools und Checklisten für die praktische Anwendung</li> <li>▶ Viele Case-Studies, Praxisbeispiele und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	In der marktnahen Produktenwicklung ist das Kostenbeeinflussungspotenzial am höchsten. Target-Costing und Design to Cost setzen genau an dieser Stelle an und bieten Einsparungsmöglichkeiten, die sich in der laufenden Serie in dieser Höhe nicht realisieren lassen.
Dauer	2 Tage.



Training	Target-Costing- und Design to Cost
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Design to Cost bietet viele Einsparpotenziale, die wir bislang nur unzureichend genutzt haben. Ich bin hochmotiviert die in dem Seminar gelernten Techniken in unseren Entwicklungsprozess zu integrieren."</i></p> <p><i>"Durch die in dem Training vermittelten Instrumente wird es uns in Zukunft leichter fallen bei der Produktentwicklung die Prioritäten genau dahin zu legen, wo auch die Zahlungsbereitschaft unserer Kunden liegt. Funktionen, die in den Augen des Kunden keinen Nutzen bieten, werden wir in Zukunft als Grundlage für Einsparungen nutzen."</i></p> <p><i>"Viele Methoden sind einfacher und wirksamer als ich es mir am Anfang vorgestellt habe."</i></p>

Training	LPP - Linear Price Performance Analyse
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf.
Kurzbeschreibung	Die Linear Price Performance Analyse ist ein bewährtes und praxisorientiertes Instrument zur Identifizierung von Preissenkungspotenzialen und zur Plausibilitätsprüfung von Einkaufspreisen. LPP Analysen werden sowohl für die Vorbereitung von Einkaufsverhandlungen als auch für technische Lieferantengespräche oder die Festlegung von Einkaufsstrategien erfolgreich eingesetzt. Bei international erfolgreichen Unternehmen und Beratungsfirmen gehört das Instrument mittlerweile zum Standard.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Linear-Price-Performance Analyse im Überblick, LPP Grundlagen</li> <li>▶ Anforderungen und Voraussetzungen für die Durchführung</li> <li>▶ Datenmanagement / Plausibilisierungsschritte</li> <li>▶ Ergebnisauswertung und Potenzialanalyse</li> <li>▶ Hebung der Potenziale - Next Steps</li> <li>▶ xls.-Tool zur Durchführung der LPP-Analyse, Praxisbeispiele, Checklisten</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie erlernen in kurzer Zeit ein sehr wirksames Tool kennen, das sich bereits beim ersten Einsatz mehr als bezahlt macht. Neben vielen anderen Tools zur Identifizierung von Einsparpotenzialen und Verifizierung von Einkaufspreisen ist die LPP erfreulich einfach in der Handhabung und von hohem Nutzen.
Dauer	1-2 Tage

Training	LPP - Linear Price Performance Analyse
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Anfangs war ich zunächst skeptisch. Einfachheit und Wirksamkeit der Methode haben mich jedoch schnell überzeugt."</i></p> <p><i>"Mittlerweile werden bei uns LPP-Analysen in regelmäßigen Abständen standardmäßig durchgeführt!"</i></p> <p><i>"Das xls.-Tool, das wir im Seminar erhalten haben ist sehr praxisorientiert und lässt sich ohne Schwierigkeiten einsetzen."</i></p>

## Rechtstrainings

- ▶ In unseren Trainings wird Rechtswissen kompakt und verständlich vermittelt; damit wird das Wissen direkt anwendbar in der täglichen Praxis.
- ▶ Erfahrene Rechtsanwälte erläutern die wichtigsten Tipps und Tricks zu Themen wie Vertragsrecht, Produkthaftung und „Claiming“.
- ▶ Absolut praxisnah und von konkretem Nutzen geprägt wird an der Lösung realer Rechtsfälle aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer gearbeitet.

Training	Grundlagenseminar Recht für Einkäufer
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die an Einkaufsentscheidungen teilnehmen und Verträge mit Lieferanten gestalten.
Kurzbeschreibung	An Hand lebendiger Fallbeispiele und anschaulichen Erläuterungen erfahren die Teilnehmer, wie sie rechtssichere und vorteilhafte Verträge im Einkauf abschließen und Nachteile für das eigene Unternehmen wirkungsvoll vermeiden.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Recht in der Einkaufspraxis</li> <li>▶ Überblick über die relevanten Rechtssysteme</li> <li>▶ Abschluss und Inhalt von Verträgen</li> <li>▶ AGB's (Einkaufs-, und Lieferbedingungen) Gültigkeit und Wirkung</li> <li>▶ Pflichtverletzungen bei Vertragsabwicklung und rechtliche Ansprüche</li> <li>▶ Praxisnahe Fälle und Übungen</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Rechtswissen kompakt und verständlich vermittelt wird direkt anwendbar in der täglichen Praxis. Ein erfahrener Rechtsanwalt erläutert die wichtigsten Do's und Dont's aus dem Vertragsrecht und gibt wertvolle Hinweise für ein professionelles und sicheres Einkaufen.
Dauer	Je nach Bedarf

Training	Grundlagenseminar Recht für Einkäufer
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Künftig ist es mir möglich eventuelle Probleme schon in der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen."</i></p> <p><i>"Viele Dinge aus der täglichen Einkaufspraxis ziehen Rechtsfolgen nach sich, die im Streitfall für uns sehr wichtig werden können. In dem Training hatte ich viele "Aha-Erlebnisse" bei denen ich in Zukunft vorsichtiger sein werde."</i></p> <p><i>"Besonders gefallen hat mir die Fähigkeit des Referenten spontan auf Teilnehmerfragen sehr verständliche Antworten geben zu können."</i></p>

Training	Produkthaftung
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Vertrieb, Einkauf, der Entwicklung und anderen Abteilungen, die Produkte einkaufen, weiterverarbeiten, produzieren und in den Verkehr bringen.
Kurzbeschreibung	Sie lernen, wie das deutsche, europäische, US-amerikanische und internationale Produkthaftungsrecht aufgebaut ist und sind in der Lage wirkungsvoll Gefahren zu erkennen und abzuwehren.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Rechtsquellen der Produkthaftung / Grundsätze</li> <li>▶ Strafrechtliche und Zivilrechtliche Haftung</li> <li>▶ Produkthaftung in Deutschland, Europa, USA</li> <li>▶ Stellung von Jury, Richter, Anwalt, Sachverständigen</li> <li>▶ Prozessabläufe und Kosten</li> <li>▶ Ansprüche Wirkungsvoll durchsetzen: Vergleich oder Gerichtsverfahren?</li> <li>▶ Spektakuläre Fälle aus der Rechtsprechung, Beispiele und Übungsfälle</li> <li>▶ Vermeidung von Produkthaftungsansprüchen durch QM-Systeme</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Die Teilnehmer erhalten einen praxisorientierten Überblick über die wichtigsten Regelungen der Produkthaftung. Durch Checklisten und Anleitungen werden Rechtsnachteile in Zukunft vermieden und Ansprüche wirksam durchgesetzt.
Dauer	2 Tage.

Training	Produkthaftung
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Hätte ich das Wissen früher schon gehabt, hätten wir viel Geld gespart..."</i></p> <p><i>"In vielen Fällen waren mir meine Ansprüche gegenüber den Lieferanten nur vage bekannt. - Jetzt bin ich in der Lage zu erkennen, was sich durchsetzen lässt und wo wir lieber kostspielige Rechtsverfahren vermeiden."</i></p> <p><i>"Endlich einmal ein Jurist, der die Sprache der Einkäufer spricht und eindeutige Handlungsempfehlungen gibt."</i></p>



Training	Fallstudienseminar Recht
Zielgruppe	Mitarbeiter und Führungskräfte aus dem Einkauf und aus einkaufsnahen Bereichen, die bereits über erste Grundkenntnisse verfügen und die an der Lösung konkreter praktischer Fragestellungen aus dem Bereich des Rechtes interessiert sind.
Kurzbeschreibung	Im Verlauf des Seminares wird an konkreten rechtlichen Fragestellungen aus dem beruflichen Alltag der Teilnehmer gearbeitet. Dazu können im Vorfeld des Trainings rechtliche Fragestellungen, Fälle, geplante Verträge etc. eingereicht werden. Der Referent erläutert und diskutiert die offenen Fragen und zeigt den Teilnehmern Wege für Vorteilhaftes Lösungen auf.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Einführung in die relevanten Rechtsthemen (Themenfelder werden in Abhängigkeit von den Teilnehmerfällen festgelegt)</li> <li>▶ Vorstellung und Diskussion von Rechtsfällen</li> <li>▶ Praktische Hinweise zur Optimierung von Vertragsgestaltung</li> <li>▶ Ausarbeitung von Lösungsvorschlägen zur praktischen Umsetzung</li> <li>▶ Beispiele und Übungsfälle</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Absolut praxisnah und von konkretem Nutzen geprägt wird an der Lösung realer Rechtsfälle aus dem Tagesgeschäft der Teilnehmer gearbeitet.
Dauer	2 Tage

Training	Fallstudienseminar Recht
Teilnehmerstimmen	<p><i>"An der Stelle, an der ich alleine nicht mehr weitergekommen bin, hat mir das Training die richtigen Lösungswege aufgezeigt."</i></p> <p><i>"Praxisnäher kann ein Rechtsseminar nicht sein!!"</i></p> <p><i>"Eines der spannendsten und nützlichsten Seminare überhaupt. Durch die gemeinsam im Training erarbeitete Lösung konnten wir viel Geld sparen!"</i></p>

<b>Training</b>	<b>Claiming und Anti-Claim-Management - Verträge vorteilhaft abschließen und Ansprüche wirkungsvoll durchsetzen</b>
Zielgruppe	Einkäufer und Mitarbeiter mit rechtlichen Grundkenntnissen (z.B. nach Besuch des Grundlagenseminars Recht), die Ansprüche des eigenen Unternehmens wirkungsvoll durchsetzen und unberechtigte Ansprüche des Lieferanten abwehren wollen.
Kurzbeschreibung	Durch gezieltes Ausnutzen vertraglich unzureichend geregelter Tatbestände gelingt es Lieferanten zunehmend nachträgliche Verteuerungen gegenüber den ursprünglich festgelegten Preisen durchzusetzen. Zielsetzung ist durch präventives Handeln ein Claiming des Lieferanten weitgehend zu verhindern. In Fällen in denen dies nicht möglich ist oder dies versäumt wurde, muss der Einkauf zielgerichtet gegensteuern.
Ausgewählte Inhalte	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Wie Lieferanten Claimen - Ein typisches Fallbeispiel</li> <li>▶ Beliebte Ansatzpunkte für Nachforderungen und Claiming-Strategien</li> <li>▶ Vertragsgestaltung, Verhandlungstaktiken zur Abwehr von Claiming</li> <li>▶ Erkennen und Vermeiden von unfairen Claiming-Taktiken</li> <li>▶ Beispiele und Übungsfälle</li> </ul>
Ihr Nutzen / Highlight / Besonderheit	Sie erwerben spezifische Verhandlungsfähigkeiten, Strategien und Taktiken, um die eigenen Rechtsansprüche wirksam durchzusetzen.
Dauer	Je nach Bedarf

Training	Claiming und Anti-Claim-Management - Verträge vorteilhaft abschließen und Ansprüche wirkungsvoll durchsetzen
Teilnehmerstimmen	<p><i>"Viele Verhaltensmuster meiner Lieferanten sind mir durch das Seminar verständlich geworden. - Ich werde in Zukunft dem Thema Spezifikationsänderungen und Nachforderungen viel mehr Aufmerksamkeit schenken!"</i></p> <p><i>"Die Kombination von Vertragswissen und Verhandlungstechnik ist wirklich ausgezeichnet und ist in der Praxis besonders wirksam!"</i></p> <p><i>"Wenn wir bei unseren Projekten bereits am Anfang unsere Hausaufgaben machen, werden unberechtigte Nachforderungen für den Lieferanten viel schwerer!"</i></p>