



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S&P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Online Schulung Erfolgreich im Einkauf

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Führungskräfte aus dem Einkauf.
- Technische Leiter und Mitarbeiter/innen aus dem Bereich Einkauf.

Ihr Nutzen:

Aufbau eines einfachen und zuverlässigen Lieferantenscorings

Souverän verhandeln und kommunizieren – Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service

Aktiv verhandeln, statt passiv einkaufen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem Seminar die S&P Tool Box:

- + Scoring-Tool zur Erstellung der Lieferantenbewertung
- + S&P Leitfaden: Professioneller Aufbau eines Lieferantenscorings
- + S&P Test: Sicherer Umgang mit Manipulationen
- + S&P Leitfaden: Erfolgreich Verhandeln in schwierigen Situationen
- + S&P Test: Eigene Kommunikationsstärken einschätzen

Termine:

28.05.2020
Online Schulung

09.07.2020
Online Schulung

16.07.2020
Online Schulung

24.09.2020
Online Schulung

05.11.2020
Online Schulung

26.11.2020
Online Schulung

10.12.2020
Online Schulung

Im Einkauf
liegt der
Gewinn

Preis:

490,- €
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 12.30 Uhr

Aufbau eines einfachen und zuverlässigen Lieferantenscorings

- > Preis, Qualität, Bonität & Co.: Nach welchen Kriterien wählen Sie Lieferanten aus?
- > Bonität des Lieferanten mit den entscheidenden Kennzahlen treffsicher beurteilen
- > Lieferantenscoring für nationale und internationale Lieferanten schnell und sicher vornehmen
- > Optimale Einbindung des Einkaufs in die Liquiditätssteuerung des eigenen Unternehmens

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkte:

- + „S&P Scoring-Tool zur Erstellung der Lieferantenbewertung“
- + S&P Test: Erfolgreiche Lieferantenanalyse

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Pause

13.30 Uhr – 15.30 Uhr

Souverän verhandeln und kommunizieren – Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service

5

**Verhandlungs-
strategien für
Einkäufer**

- > Entscheidungen treffen und durch effektive Kommunikation überzeugend verhandeln
- > Zielführende Verhandlungsstrategien für anspruchsvolle Lieferantengespräche
- > Gewinnen Sie Sicherheit - Techniken zur wirkungsvollen Argumentation
- > Selbstbewusstes Auftreten - das A und O starker Kommunikation

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkt

- + „Lieferantengespräche richtig vorbereiten“
- + S&P Leitfaden: In 4 Schritten entscheiden und kommunizieren

Programm

16.00 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**



Tricks der Verkäufer entlarven

- > Preisverhandlungs-Spielräume für den Einkauf festlegen und durchsetzen
- > Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- > Sicherer Umgang mit Einwänden und Uneinigkeiten
- > Durch konstruktiven Dialog den Lieferanten zum Partner machen

Die Teilnehmer erhalten folgende S&P Produkt

+ S&P Test: Wie gut sind Sie auf die Preisverhandlung vorbereitet?

+ S&P Test: Preisgespräche erfolgreich führen

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Leistungsangebot zum Thema Preismanagement:

- > Pricing- Workshops
- > Pricingstrategien & Pricingprozesse
- > Preismodelle & Preisdifferenzierung
- > Preistrainings Inhouse
- > Vertriebstraining: Preisverhandlungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tools für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de



Schon gewusst? Teilnehmer aus fast allen Bundesländern können sich vom Europäischen Sozialfonds fördern lassen. Die Fördervoraussetzungen finden Sie auf unserer Förder-Landkarte unter www.sp-unternehmerforum.de/seminarfoerderung/

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Hart verhandeln als Einkäufer**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Zielvereinbarung & Zeitmanagement**
Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich einbinden
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Erfolgreich im Einkauf

Seminarpreis: 490,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H01

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

- 09.07.2020 Online Schulung
- 16.07.2020 Online Schulung
- 24.09.2020 Online Schulung
- 05.11.2020 Online Schulung
- 26.11.2020 Online Schulung
- 10.12.2020 Online Schulung

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

- Empfehlung
- Internet
- Newsletter
- Seminarportal
- Telefon / Persönlicher Kontakt
- Persönliches Anschreiben
- ESF-Förderung ist beantragt
(Bitte legen Sie eine Kopie des Antrages bei)



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!