



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



# Wie führe ich einen erfolgreichen Einkauf durch?

## 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:

09.07.2020  
**München**

16.07.2020  
**Hamburg & Düsseldorf**

24.09.2020  
**Köln & Stuttgart**

05.11.2020  
**München & Frankfurt**

26.11.2020  
**Hamburg & Köln**

10.12.2020  
**Hamburg & Köln**

## Preis:

**590,- €**  
Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:  
Teilnehmerunterlagen als PDF,  
3-Gänge-Menü, Kaffee, Tee,  
Erfrischungsgetränke und  
Snacks in den Pausen

Im Einkauf  
liegt der  
Gewinn

## Programm

09.15 Uhr

### Begrüßung

Kaffee und Getränke

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 **Gemeinsames Mittagessen**

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](http://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/](http://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 führe

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

## Wie führe ich einen erfolgreichen Einkauf durch?

**Seminarpreis: 590,- € zzgl. 19 % MwSt. - Produkt-Nr. H01**

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter [www.sp-unternehmerforum.de](http://www.sp-unternehmerforum.de) einsehen können.

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

09.07.2020  München

16.07.2020  Düsseldorf  Hamburg

24.09.2020  Köln  Stuttgart

05.11.2020  München  Frankfurt

26.11.2020  Hamburg  Köln

10.12.2020  Hamburg  Köln

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.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).

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!