

# Oft unterschätzt: Der operative Einkauf

## Weiterbildung für operative Einkäufer

**für** Einkäufer, Disponenten  
**Termin(e)** 30.01.2023 - 31.01.2023 in Chemnitz  
**Alternativtermin(e)** 11.09.2023 - 12.09.2023 in Dresden  
 29.01.2024 - 30.01.2024 in Chemnitz  
**jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr**

**Dozent** **Jürgen Simon**

Diplom-Wirtschaftsingenieur, seit 30 Jahren Berufserfahrung in Beschaffung und Supply Management und führt seit über 10 Jahren ein Ingenieurbüro, das sich europaweit nur mit Einkauf und Materialwirtschaft beschäftigt.

### Thema

Der operative Einkäufer muss heute mehr leisten als nur Bestellungen aufzugeben oder Reklamationen abzuwickeln. Er muss analytisch vorgehen und denken können, um die benötigten Rohstoffe zum erforderlichen Zeitpunkt bereitzustellen und die Bestände optimal zu managen. Zusätzlich muss der Einkäufer auch Aufgaben eines Disponenten übernehmen. Er muss kurzfristige Terminänderungen bei Lieferanten durchsetzen können und bei Lieferterminverzögerungen und Reklamationen seine Rechte und Pflichten sehr genau kennen. Neben analytischen Fähigkeiten und Organisationstalent gehört vor allen Dingen das Verhandlungsgeschick zu den erforderlichen Skills im Einkauf. In unserer praxisnahen Weiterbildung speziell für operative Einkäufer und Disponenten schulen wir genau diese Skills und vermitteln Ihnen anhand von Rollenspielen und Videoanalysen aktuelles Know-How für den Arbeitsalltag im Unternehmen.

Anmeldung zum Seminar:

#### Oft unterschätzt: Der operative Einkauf

- am 30.01.2023 - 31.01.2023 in Chemnitz (22-1969)
- am 11.09.2023 - 12.09.2023 in Dresden (67-3108)
- am 29.01.2024 - 30.01.2024 in Chemnitz (22-2178)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Ihr Nutzen

- Sie bekommen aktuelles Know-How für den Arbeitsalltag als Einkäufer und Disponent im Unternehmen vermittelt.
- Sie bringen Ihr Basiswissen im operativen Einkauf auf den aktuellen Stand. \*Sie erhalten Einkaufswerkzeuge und Verhandlungstechniken an die Hand, die es Ihnen ermöglichen, sich in Zukunft mit überzeugenden Argumenten in Verhandlungen mit Lieferanten durchzusetzen.
- Mit Rollenspielen und Videoanalysen schulen wir Ihre Sicherheit im Auftreten, damit Sie freundlich, bestimmt und mit einem klaren Ziel vor Augen für Ihr Unternehmen kommunizieren können.

## Methodik

Trainerinput, praktische Fallbeispiele und Einbeziehung von Praxisbeispielen der Teilnehmer, Rollenspiele in Gruppen mit Videoanalyse und Trainerfeedback

## Inhalte

### **Basiswissen: Aufgaben und Schnittstellen zwischen operativem und strategischem Einkauf**

#### **Basiswissen: Bestände optimal managen**

Die Dispositionsarten - keine akademische Auseinandersetzung sondern praxisrelevant  
Melde- und Mindestbestände, und welche Fehler dabei unterlaufen können  
Kanban, Konsignationslager u.v.a.m.

#### **Einkaufswerkzeuge: Aufgaben des operativen Einkäufers**

Anfragen im In- und Ausland  
RFI und RFQ – mit konkreten Praxisbeispielen  
Angebote: immer (!) in zwei Schritten vorgehen  
Bestellung und Auftragsbestätigung, was ist dabei zwingend zu beachten  
Mahn- und Reklamationswesen - Grundlagen, Vorgehensweisen, Hindernisse und No-Go's

#### **Einkaufsrecht - Verträge als Basis des Handelns – Rechte und Pflichten auf beiden Seiten**

Vertragsrecht, eine wichtige Übersicht über die Vertragsarten  
Lieferverzug – wann liegt tatsächlich Lieferverzug vor, was muss erfüllt sein?  
Wichtige Vorgehensweisen, um seine Rechte nicht zu verlieren  
Reklamationen und Mängelrügen – bei Fehlern verliert man seine Rechte und es kann teuer werden. ->  
Was Sie in der täglichen Praxis beachten müssen.  
Der Schadensersatz und seine Tücken

#### **Verhandlungstechniken - Die tägliche Kommunikation mit Lieferanten**

Gesprächsführung  
zielorientierte Verhandlungstechniken, mit konkreten Tipps direkt umsetzbar  
mit Rollenspielen, Videoanalyse und Feedback

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

---

### **Teilnehmergebühr**

einschließlich Arbeitsunterlagen: **690.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

### **Anmeldungen**

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### **Rabattmöglichkeiten:**

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.