

Profiwissen für den Einkauf

für Einkäufer und Nachwuchseinkäufer, die sehr praxisnah Tipps zu Erfolgssteigerungen im Einkauf erhalten und direkt umsetzen möchten,
Mitarbeiter in Fachabteilungen mit einkäuferischer Verantwortung

Termin(e) 03.04.2023 - 04.04.2023 in Chemnitz

Alternativtermin(e) 29.08.2023 - 30.08.2023 in Erfurt
 07.11.2023 - 08.11.2023 in Dresden

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

Wer neu in den Einkauf kommt oder zu seinen bisherigen Funktionen auch an Beschaffungsprozessen beteiligt wird, muss sich mit einer Reihe von neuen Aufgaben vertraut machen. Ein professioneller Einkauf erlaubt die Erschließung umfangreicher Potenziale der Kostenreduzierung und arbeitet ständig an der Erhaltung oder Steigerung der Versorgungssicherheit. Ein weites und anspruchsvolles Gebiet! Dem Einkäufer stehen dafür verschiedene Methoden und Instrumente zur Verfügung. Im Seminar lernen Sie das Portfolio von Möglichkeiten kennen und optimal zu nutzen. Für messbaren Erfolg.

- Ihr Nutzen**
- Sie kennen ausgewählte Instrumente des modernen Einkaufs und können sie anwenden.
 - Sie fühlen sich sicher(er) bei der Bewältigung Ihrer strategischen und operativen Aufgaben.
 - Im Umgang mit Lieferanten und deren Verkäufern können Sie souverän agieren.

Anmeldung zum Seminar:
Profiwissen für den Einkauf

am 03.04.2023 - 04.04.2023 in Chemnitz (22-2177)
 am 29.08.2023 - 30.08.2023 in Erfurt (39-0021)
 am 07.11.2023 - 08.11.2023 in Dresden (67-3106)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung
 per Fax 0351 8322-422
 per E-Mail Kontakt@RKWcampus.de
 Internet www.RKWcampus.de

Teilnehmer/in Funktion

Teilnehmer/in Funktion

Firma/Anschrift

.....

Telefon/Fax Beschäftigte Branche

E-Mail Datum/Unterschrift

Methodik

Vortrag, praktische Fallbeispiele, Teilnehmerübung

Inhalte

Einführung

Grundsätze des Einkaufens und Wertschöpfung

Grundlagen des operativen und strategischen Einkaufs

Wirksame Beschaffungsstrategien

Praxisgängige Einkaufsstrategien zur Preisminimierung und zur Erhöhung der Versorgungssicherheit

Detailliert - jeweils mit Vor- und Nachteilen

Kalkulationsmethoden des Lieferanten

und warum das Wissen darüber für Einkäufer sehr wichtig ist mit vielen Anwendungsbeispielen

Vertragswesen im Einkauf

Damit der Abschluss gelingt

Grundlagen des Vertragsrechts

Was in einen Rahmenvertrag muss, soll und kann

Oft unterschätzt: Werkzeugüberlassungsvertrag

Verhandlungsvorbereitung der Schlüssel zum Verhandlungserfolg

Wie mit relativ wenig Aufwand die Verhandlung einfacher wird

Verhandlungsführung

Grundsätze

Gesprächstaktik

Die Grundlagen der Gesprächsführung

Essentiell: Fragetechniken

Das Gespräch bei Reklamationen und Lieferverzügen

Viele Beispiele aus der Praxis

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.