Oft unterschätzt: Der operative Einkauf

Weiterbildung für operative Einkäufer

für	**Einkäufer, Disponenten**
Termin(e)	**27.01.2025 - 28.01.2025 in Chemnitz**
	23.06.2025 - 24.06.2025 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

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 27.01.2025 - 28.01.2025 in Chemnitz (22-2353)
- ❑ am 23.06.2025 - 24.06.2025 in Dresden (67-3412)

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 .....

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:

Kerstin Wolffgramm	0351 8322-337
Anna-Maria Schuster	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

Teilnehmergebühr
einschließlich Arbeitsunterlagen: **910.00 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.