

Dieser Zertifikatslehrgang liefert Ihnen einen Werkzeugkasten, wie Sie Ihre Einkaufsprozesse und Ihr Lieferantenmanagement durch strategische Ausrichtung optimieren können. Worin unterscheidet sich der strategische vom operativen Einkauf?

Sie erlernen Strategien und Methoden, wie Sie durch Optimierung der Einkaufsprozesse und des Lieferantenmanagements Kosten reduzieren und die Wertschöpfung nachhaltig steigern können. Sie erfahren, wie Rahmenverträge im Einkauf zur Steuerung von Liefer- und Preisrisiken sowie zur Prozessoptimierung eingesetzt werden können. Welche Gestaltungsmöglichkeiten und Fallstricke sich ergeben wird anhand praktischer Beispiele aufgezeigt. Sie finden heraus, wie Sie durch den Einsatz geeigneter Kennzahlen und Controllingstrategien Ihre Einkaufsleistungen kontinuierlich prüfen und optimieren können. Sie lernen Verhandlungen und Telefonate in der Einkaufspraxis, wie das Analysegespräch, die Preisverhandlung oder die Reklamation ergebnisorientiert zu führen. Verschiedene Verhandlungs- und Argumentationstechniken werden anhand von Fallbeispielen trainiert.

Abschluss/ Zertifikat:

Der Kurs schließt mit einem schriftlichen Test ab. Die Teilnehmer erhalten nach

Ihr Ansprechpartner



Davina Schilpp

Tel.: 07131 26414-44

Fax: 07131 26414-56

Diese Website verwendet Cookies

Wir verwenden Cookies, um Ihnen ein optimales Webseiten-Erlebnis zu bieten. Dazu zählen Cookies, die für den Betrieb der Seite und für die Steuerung unserer kommerziellen Unternehmensziele notwendig sind, sowie solche, die lediglich zu anonymen Statistikzwecken genutzt werden. Sie können selbst entscheiden, welche Kategorien Sie zulassen möchten. Bitte beachten Sie, dass auf Basis Ihrer Einstellungen womöglich nicht mehr alle Funktionalitäten der Seite zur Verfügung stehen. Weitere Informationen finden Sie in unseren Datenschutzhinweisen.

- ☒ Notwendig
☐ Statistiken
☐ Marketing
Auswahl bestätigen Alle auswählen

Details

Notwendig (2)

Statistiken (2)

Marketing (2)

Notwendige Cookies helfen dabei, eine Webseite nutzbar zu machen, indem sie Grundfunktionen wie Seitennavigation und Zugriff auf sichere Bereiche der Webseite ermöglichen. Die Webseite kann ohne diese Cookies nicht richtig funktionieren.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
wire	ihk-weiterbildung.de	Der Cookie ist für die sichere Anmeldung und die Erkennung von Spam oder Missbrauch der Webseite erforderlich.	Session
cmnstr	ihk-weiterbildung.de	Speichert den Zustimmungstatus des Benutzers für Cookies.	1 Jahr

Statistik-Cookies helfen Webseiten-Besitzern zu verstehen, wie Besucher mit Webseiten interagieren, indem Informationen anonym gesammelt und gemeldet werden.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
_ga_PF07PMP11H	Google	Wird verwendet, um Daten zu Google Analytics über das Gerät und das Verhalten des Besuchers zu senden. Erfasst den Besucher über Geräte und Marketingkanäle hinweg.	2 Jahre
_ga	Google	Registriert eine eindeutige ID, die verwendet wird, um statistische Daten dazu, wie der Besucher die Website nutzt, zu generieren.	2 Jahre

Wir verwenden Marketing-Cookies, um Besuchern auf Webseiten zu folgen und für sie relevante Anzeigen und Kampagnen auszuspielen.

Name	Anbieter	Zweck	Ablauf
_fbp	Facebook	Wird von Facebook genutzt, um eine Reihe von Werbeprodukten anzuzeigen, zum Beispiel Echtzeitgebote dritter Werbetreibender.	90 Tage
ln_or	LinkedIn	Wird von LinkedIn für zur Identifizierung des Browsers, Speicherung von Spracheinstellungen und für die Aussteuerung von Anzeigen verwendet.	1 Tag

Impressum

- Lieferantenmanagement
- Anfrage-Techniken/Kostenanalyse
- Target Costing, Total Cost of Ownership (TCO)
- Benchmarking in der Praxis

Einkaufs-Verträge im strategischen Einkauf

- Vertrags-Arten
- Vertrags-Gestaltung
- Vertrags-Inhalte
- Vertrags-Preis-Vorbehalt/Gleit-Klausel
- Riskmanagement/Vertrags-Absicherung
- Fehlmengenkosten
- Pflichtverletzung und ihre Rechtsfolgen
- Beispiele, praktische Übungen, Umsetzung in der Praxis

Einkaufscontrolling im strategischen Einkauf

- Kennzahlen (Auswahl, Übersicht)
- Einkaufs-Ziele
- Einkaufscontrolling als Instrument des strategischen Einkaufs
- "Tue Gutes und rede darüber" -> Reporting, Berichtswesen
- Gewinnbeitrag Einkauf

Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen führen

- Gründe/Voraussetzungen für eine Einkaufsverhandlung
- Verhandlungs-Taktiken
- Verhandlungs-Ablauf
- Nachbearbeitung
- Verhandlungs-Simulation
- Verhandlungs-Wirkungsfaktoren

Anmeldung

Telefon: 07131 26414-44 • Fax: 07131 26414-56
E-Mail: davina.schilpp@ihk-weiterbildung.de



IHK-Zentrum für Weiterbildung
Ferdinand-Braun-Straße 20
74074 Heilbronn

Anmeldung

Seminarnummer Beginn/Datum	Seminartitel	Teilnehmer (Titel, Vor- und Zuname)	Geburtsdatum Geburtsort	Funktion im Betrieb, Ausbildungsberuf (nur bei Azubi-Seminaren ausfüllen)

Postadresse:

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Mit welcher Softwareversion arbeiten Sie? (nur bei EDV-Seminaren ausfüllen)

Telefon

Mobil

E-Mail

Ansprechpartner/-in für Weiterbildung in unserem Unternehmen

Rechnungsadresse:

(bei abweichender Rechnungsadresse)

Firma oder Name, Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Bitte ankreuzen

- ☐ Ich habe die AGB und das Widerrufsrecht für Verbraucher auf der Website (www.ihk-weiterbildung.de/agb) gelesen und bin damit einverstanden.
- ☐ Ich willige in die Verarbeitung und Nutzung meiner personenbezogenen Daten gemäß der Datenschutzerklärung ein.
- ☐ Senden Sie mir 2× jährlich Ihr Weiterbildungsprogramm per Post.

Ort, Datum

Unterschrift