

## Führungsrolle Einkaufsleiter

Die Führung einer Abteilung bzw. eines Bereiches will gelernt sein. Viele Führungskräfte kommen aus der fachlichen Laufbahn und werden dann – meist ohne Vorbereitung – mit der Führungsaufgabe betraut. Doch was heißt eigentlich Führung? Was heißt es, Führungskraft zu sein? Welche spezifischen Aufgaben kennzeichnen eine Führungsaufgabe im Einkauf?

Fragen, die sich jeder Einkaufsleiter – insbesondere ein neu mit dieser Aufgabe Betrauter – stellen sollte.

Dieses Seminar beleuchtet alle relevanten Aspekte der Führungsaufgabe Einkauf, die sich aus der Mitarbeiterführung und der Stellung als Führungskraft im Kollegen-Team ergeben.

### **Sie sind**

Führungs- oder Führungsnachwuchskraft in den Bereichen Einkauf, Beschaffung und Materialwirtschaft und möchten Ihr Wissen auffrischen, sich Führungswissen aneignen und auf dem Laufenden bleiben.

### **Ihr Nutzen**

Sie haben die Möglichkeit, sich in kurzer Zeit und sehr komprimiert die Grundlagen des Führungswissens anzueignen. Ein erfahrener Praktiker gibt Ihnen Tipps für den Umgang mit Mitarbeitern, Kollegen und der Geschäftsführung. So erhalten Sie die Möglichkeit, die Effizienz Ihrer Tätigkeit zu erhöhen.

### **Referent**

Dipl.-Kaufmann **C. Scholz** verfügt über langjährige Führungserfahrung in den Bereichen Beschaffung, Materialwirtschaft und Logistik bei mittelständischen Industrie- und Dienstleistungsunternehmen. Neben seiner Tätigkeit als selbständiger Consultant und Interims-Manager trainiert er Führungskräfte in einkaufsrelevanten Fach- und Managementaufgaben.

### **Teilnehmer**

Maximal 16 Personen

### **Inhalt**

#### **Führung im Einkauf – Sich und andere führen**

- Wie manage ich als Führungskraft notwendige Veränderungen im Einkauf?
- Selbstmanagement und Resultatorientierung. Wie führe ich im Alltag?
- Wie gehe ich auf meine Mitarbeiter ein; wie steuere ich deren Leistungskurve?
- Wie schaffe ich Vertrauen oder wie stelle ich ein vertrauensvolles Verhältnis in der Zusammenarbeit her?
- Wie motiviere ich Mitarbeiter im Einkauf und wie vermeide ich Demotivation?

#### **Teamarbeit und Teambildung**

- Wo ist Teamarbeit wirklich sinnvoll?
- Welches Potenzial steckt in meinem Einkäufer-Team?
- Wie wird und bleibt ein Team effektiv?
- Welche Schlüsselrollen gibt es in meinem Team und wie werde ich den unterschiedlichen Persönlichkeiten gerecht?

#### **Führung und Kommunikation**

- Wie führt gutes Informationsmanagement zu mehr Engagement und Erfolg?
- Wie vermittele ich die Ziele meines Handelns und deren Hintergründe in meinem Netzwerk?
- Wie steigere ich durch „Lobbying“ meine Außenwirkung?
- Wie stelle ich mein Unternehmen, die Leistungen meines Einkaufsbereichs, meine Person und meine Mitarbeiter gegenüber Vorgesetzten und Lieferanten richtig dar?
- Wie reagiere ich auf schwierige Situationen im Führungsalltag?
- Wie erkenne ich Leistung an und wie übe ich Kritik?

#### **Effektive Führung im Einkauf?**

- Wie Sorge ich dafür, dass Ziele vorhanden sind und wie lege ich greifbare und messbare Ziele fest?
- Wie erreiche ich eine Identifikation mit Zielen?
- Wie kann ich pragmatisch Zielvereinbarungsprozesse mit meinen Einkäufern gestalten? (Checklisten und Muster für die eigene Vorgehensweise)
- **Welches könnten IHRE nächsten Schritte sein.... ?**

### **Termine und Orte**

15.11.10 Stuttgart → VA.-Nr.: 52106002  
02.05.11 Köln → VA.-Nr.: 52116001

### **Uhrzeiten**

10.00 – ca. 18.00 Uhr

### **Teilnehmergebühren** (jeweils zzgl. MwSt.)

540,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)  
680,- EURO Standardgebühr  
340,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)