

Preisanalyse – Kostenstrukturen von Lieferanten verstehen und gewinnbringend nutzen

Zum Erkennen sachgerechter Einsparungspotenziale bei Lieferanten, müssen Sie als Einkäufer die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten und deren Leistungen und Produkte verstehen und beurteilen können.

Ausgehend von generell verfügbaren Kostenstrukturen und den gängigen betriebswirtschaftlichen Kalkulationsverfahren erlernen Sie in diesem Seminar, wie Sie Kalkulationen und Preise Ihrer Lieferanten zum Teil mit sehr einfachen Mitteln und Wegen nachvollziehen können. Die Bewertung und Beurteilung der Preisstrukturelemente ermöglicht Ihnen, den Dialog mit Ihrem Lieferanten sachorientiert zu führen, Einsparungspotenziale gemeinsam aufzuspüren und für beide Seiten gewinnbringend zu nutzen.

Sie sind

EinkäuferIn in verantwortlicher Position oder bereiten sich auf eigenverantwortliche Kompetenzen vor. Sie verhandeln mit Lieferanten ständig über Verbesserungs- und Einsparpotenziale.

Ihr Nutzen

Sie bekommen Informationen über Preiskalkulationen und Preisentwicklungen. Anhand von Fallbeispielen erhalten Sie neue Anregungen für Preisverhandlungen und Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

Bitte bringen Sie zur Veranstaltung einen Taschenrechner mit!

Referent

M. Lensing hat nach seiner Ausbildung zum Industriekaufmann bei einem Automobilzulieferer und seinem Studium der Wirtschaftswissenschaften etwa 20 Jahre Erfahrung als Akademie-Geschäftsführer eines Fachverbandes und als Geschäftsführer der EXCELLENCE Network für die Weiterbildung von Einkäufern auf nationaler und internationaler Ebene.

Teilnehmer

Maximal 18 Personen

Inhalt

- Einflüsse auf den Preis einzukaufender Leistungen
- Grundsätzliche Kostenstrukturen von Lieferanten
 - in der verarbeitenden Industrie
 - im Dienstleistungsbereich
- Informationsquellen über Kostenstrukturen von Lieferanten
- Preisanalyse/Preisstrukturanalyse als Tool für den Einkäufer
 - Ziele der Preisanalyse im Rahmen der Einkaufstätigkeit
 - Grundsätzliche Methoden der Preisanalyse
 - Preisanalyse als Kostenstrukturanalyse
 - Aufbau von sachgerechten Verhandlungsargumenten
- Nutzung von Preis- und Wertanalyse
- Zielkostenmanagement über Target Costing
- Grundlagen der Total Cost of Ownership – Betrachtung

Termine und Orte

11.–12.11.10	Köln	→ VA.-Nr.: 52106122
28.–29.03.11	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52116120
27.–28.06.11	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52116121

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.00 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 824,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.030,- EURO Standardgebühr
- 515,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)