

Basiswissen Einkauf

Unternehmen haben zunehmend den Einkauf im Fokus, wenn es um die Realisierung von Einsparpotenzialen, die Optimierung der Wertschöpfungskette und die langfristige Bindung von wichtigen Lieferanten geht. Um in diesem Bereich den vielfältigen Anforderungen durch Globalisierung, Dynamik der Märkte, Einbindung von E-Procurement-Lösungen u. ä. gerecht werden zu können, benötigen neue Mitarbeiter im Einkauf fundiertes Grundlagenwissen. Dieses Seminar vermittelt entsprechende Kenntnisse in den Bereichen Betriebswirtschaft, Einkaufsrecht und Verhandlungsführung. Es macht Sie fit für den erfolgreichen Einstieg in eine Funktion, die den Erfolg des Unternehmens wesentlich beeinflusst.

Sie sind

Jungkaufmann/-frau oder Quereinsteiger im Bereich Einkauf und Beschaffung und möchten sich auf Ihre Tätigkeit optimal und effizient vorbereiten.

Ihr Nutzen

Sie bekommen einen systematischen Einstieg in alle wesentlichen Aspekte des Einkaufs in sehr komprimierter Form. Das Seminar befähigt Sie zu einer erfolgreichen Einarbeitung in Ihre neue Aufgabe mit dem Anspruch, schnell eigenständig und erfolgreich in einem neuen Arbeitsgebiet zu agieren.

Referenten

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.

D. Osterfeld ist Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Gesellschaftsrecht, Vertragsrecht und Steuerrecht in einer überregionalen Sozietät.

C. Krabbe-Steggemann ist seit vielen Jahren unter anderem als Kommunikationstrainerin und Beraterin in der Personalentwicklung tätig und hat umfangreiche Schulerfahrung in den Bereichen Präsentation, Moderation und Verhandlungsführung.

oder

R. Schulte-Spechtel ist Trainerin im Bereich Kommunikation und Verhandlungsführung mit langjähriger Praxis in der Schulung von Einkäufern.

Teilnehmer

Maximal 16 Personen

Inhalt

● Kaufmännisches Grundwissen

- Bedeutung und Einordnung des Einkaufs im Unternehmen
- Betriebswirtschaftliche Kenngrößen für den Ergebnisbeitrag des Einkaufs
- Prozess der Beschaffung von der Bedarfserhebung und Beschaffungsmarktforschung bis zur Bereitstellung der zugekauften Leistungen im Unternehmen
- Grundlegende Methoden und Tools im Einkauf
- Zunehmende Bedeutung von E-Procurement-Lösungen im Einkauf

● Rechtliches Grundwissen

- Vertragsrechtliche Grundlagen
- Vorstufen des Vertrags
- Vertragsabschluss
- Vertragsarten
 - * Kaufvertrag
 - * Werkvertrag
 - * Dienstvertrag
 - * Spezielle Verträge im Einkauf
- Leistungsstörungenrecht
 - * Pflichtverletzung
 - * Rechtsfolgen einer Pflichtverletzung
 - * Sachmängelhaftung Kaufrecht
 - * Sachmängelhaftung Werkvertragsrecht

● Grundwissen Verhandlungsführung

- Grundlagenwissen Kommunikation
- Verhandlungsvorbereitung
- Verhandlungsablauf
- Abschluss und Nachbereitung
- Umgang mit Konflikten in der Verhandlung

Termine und Orte

20.–24.09.10	Frankfurt/Main	→ VA.-Nr.: 52106903
22.–26.11.10	München	→ VA.-Nr.: 52106904
24.–28.01.11	Stuttgart	→ VA.-Nr.: 52116901
23.–27.05.11	Köln	→ VA.-Nr.: 52116902

Uhrzeiten

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

Teilnehmergebühren (jeweils zzgl. MwSt.)

- 1.480,- EURO Frühbuchergebühr (bis 42 Tage vor Beginn)
- 1.850,- EURO Standardgebühr
- 925,- EURO Kleingruppengebühr ab dem 2. Teilnehmer gemäß Anmeldebedingungen (siehe Seite 71)