

Preisverhandlungen mit Lieferanten sicher führen - Seminar zum Zertifikat Einkäufer - Modul 2

Eine anspruchsvolle Zielsetzung von Fach- und Führungskräften im Einkauf besteht darin, für das eigene Unternehmen kostengünstige Lieferantenquellen zu erschließen und im Zeitablauf zu erhalten und zu sichern. Die Erhaltung und Sicherung kostengünstiger Bezugsquellen beinhaltet damit auch die Aufgabe drohende, ungerechtfertigte Preiserhöhungsforderungen und Verschlechterungen der Einkaufskonditionen zu vermeiden.

Hierzu benötigen Einkäufer in Preisgesprächen neben Verhandlungsgeschick und der Beherrschung von Fragetechniken auch das kaufmännische Rüstzeug zur Entwicklung von Argumentationsketten, damit die Forderungen nach Preiserhöhungen bzw. Verbesserungen der Lieferkonditionen abgewehrt werden können.

In diesem Seminar erfahren die Teilnehmer von einem erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungsforderungen. Weiterhin üben die Teilnehmer in Rollenspielen die Gesprächslenkung von Preisverhandlungen mit Lieferanten. Wege zur Sicherung und Erhaltung von kostengünstigen Lieferantenquellen werden aufgezeigt.

Seminarinhalt

- **Preisanalyse und Kalkulationsverfahren**
 - Zusammensetzung eines Preises
 - Preiskalkulation mit der „50-25-25“- Formel
 - Überblick zu Kostenrechnungsverfahren im Unternehmen
 - Vollkostenrechnung: Die Zuschlagskalkulation
 - Die Maschinenstundensatzrechnung
 - Teilkostenrechnung: Die Deckungsbeitragsrechnung
 - Break-Even-Analyse und Preismengenformel
 - Die Preisstrukturanalyse im Handel
 - Zahlungs- und Lieferbedingungen
- **Vertragliche Vereinbarungen**
 - Das Preismodell im Einkauf
 - Einsatz von Preisgleitklauseln
 - Lernkurven- und Bonus-Vereinbarungen
 - Qualitätssicherungsvereinbarung
- **Wertanalyse**
 - Gründe und Vorgehensweise zur Durchführung von Wertanalysen
 - Wertanalytische Fragen zur Kostenreduzierung
- **Professionelle Einkaufsverhandlung**
 - Zieldefinition und Vorbereitung
 - Zahlen - Daten - Fakten für erfolgreiche Verhandlungen
 - Verhandlungsstrategien und -taktik
 - Planung und Organisation von Verhandlungen
 - Ablauf einer optimalen Einkaufsverhandlung
 - Verhandlungsinstrumente: Agenda, Protokoll und andere
 - Gesprächssteuerung durch Fragetechnik und Wortwahl
 - Aufbau einer Verhandlungsatmosphäre
 - Nachbereitung von Verhandlungen

Teilnehmergebühren
jeweils zzgl. MwSt.

Frühbuchergebühr
nur bei Einzelanmeldungen
(bis 42 Tage vor Beginn) **960,- €**

Standardgebühr **1.200,- €**

Kleingruppengebühr
ab dem 2. Teilnehmer **600,- €**

Termine und Orte

07.-08.11.19 **Stuttgart**
-> VA.-Nr.: 52196068

Sie sind

Fach- oder Führungskraft im Einkauf und müssen im Rahmen von Verhandlungen Preiserhöhungsforderungen abwehren sowie im Rahmen von Preisverhandlungen Preise und weitere Vertragsmodalitäten mit Lieferanten festlegen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen auf der Basis von praxisorientierten Beispielen und Fallstudien argumentativ Preiserhöhungsforderungen von Lieferanten abzuwehren. Weiterhin erhalten die Teilnehmer konkrete Hinweise für die Fehlervermeidung bei Lieferantenverhandlungen.

Teilnehmer/-innen

Maximal 16 Personen

Referent
Dr. R. Freidinger

Uhrzeiten

1. Tag: 10.00 – ca. 17.30 Uhr
2. Tag: 09.00 – ca. 16.30 Uhr



Geprüfte
Qualifikation
Unbefristet
gültig



www.tuv.com
ID 000006935

<https://www.excellenceakademie.de>