SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EK-002-2-1 Lieferantenmanagement

SEMINARBESCHREIBUNG

Professionelles Lieferantenmanagement bedeutet vor allem: Aufbau und Pflege einer partnerschaftlichen Beziehung zu den Unternehmen entlang der Supply Chain – und das aus gutem Grund. Denn je besser der Kontakt zu Ihren Zulieferern, desto größer ist schließlich auch die Chance, dass sich diese Beziehung positiv auf die Konditionen im Einkauf auswirkt, etwa in Form von günstigen Preisen oder durch besseren Service. In unserem Seminar "Lieferantenmanagement" zeigen wir Ihnen, wie Sie Ihre Kontakte zu Lieferanten strategisch entwickeln. So gestalten Sie Einkaufsgespräche einerseits durch soziale Kompetenz im Beziehungsmanagement ebenso wirkungsvoll wie profitabel. Andererseits lernen Sie in unserem Seminar "Lieferantenmanagement" aber auch, wie Sie Ihre soziale Kompetenz im Einkauf strategisch einsetzen können, um maßgeblich zu erfolgreichem Supply Chain Management im Unternehmen beizutragen.

Social Skills und Beziehungspflege: Ihre Strategie für erfolgreiche Preisverhandlungen

Starke Beziehungen zu Ihren Zulieferern schaffen die Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen, die Logistik und Preispolitik nachhaltig verbessern können. Aus diesem Grund eignen Sie sich im Seminar "Lieferantenmanagement" zunächst die wichtigsten Methoden der Portfolioanalyse und des Lieferantencontrollings an. Dabei lernen Sie, Optimierungspotentiale im Einkauf zu identifizieren, die Sie durch strategisches Lieferantenmanagement ausschöpfen können. Zudem machen Sie sich mit dem Konzept der Lieferantenintegration vertraut. Vor dem Hintergrund dieser theoretischen Grundlagen lernen Sie dann im zweiten Teil unseres Seminars das Lieferantenmanagement als soziale und kommunikative Herausforderung kennen. Im Rahmen eines spezialisierten Rhetoriktrainings setzen Sie sich mit Methoden und Strategien der Beziehungspflege auseinander, üben sich in zielorientierter Kommunikation und gewinnen so Routine im Verhandeln mit Lieferanten.

SEMINARINHALTE

Die Bedeutung der Lieferanten für den Einkauf

> ABC-Analyse
> Portfolio-Analyse
> Lieferantenüberwachung- und -bewertung
> Lieferantencontrolling

Beziehungen zu Lieferanten pflegen und nutzen

> Techniken der Beziehungspflege
> zielorientierte Kommunikation mit Lieferanten
> Grundlagen der Verhandlungsführung
> Das Harvard-Konzept in der Verhandlung mit Lieferanten
> Langfristige Planung im Einkauf - strategische Lieferantenentwicklung
> Aufbau von Kooperationen mit Zulieferern
> Vorteile der Lieferantenintegration

UNSERE SEMINARMETHODEN

	Öffentliches Seminar	Individual Seminar	Inhouse Seminar
Dauer	2 Tage	1 Tag	Nach Absprache
Teilnehmerkreis	Offene Gruppe	Einzelcoaching	Firmenschulung
Garantierte Durchführung*	✓	✓	✓
Bundesweit verfügbar	✓	✓	✓
Monatlich buchbar	✓	✓	✓
Personalisiertes Zertifikat	✓	✓	✓
Mittags- und Pausenverpflegung vor Ort	✓	✓	
Professionelle Seminarunterlagen	✓	✓	✓
Bei Ihnen vor Ort (optional ohne Aufpreis)		✓	✓
Berücksichtigung Ihres Wunschtermins		✓	✓
Persönliches Vorgespräch zum Dozenten		✓	✓
Schwerpunkt liegt auf Ihrer Branche		✓	✓
Individuelle Seminarinhalte		✓	✓
Höchste Diskretion und Datenschutz		✓	✓
Persönliche Nachbetreuung		✓	✓
Einplanung Ihrer Vorgaben zur Seminardauer			✓

* Wir garantieren eine Durchführung unserer öffentlichen Seminare bereits ab einer Mindestteilnehmerzahl von 2 Personen. Nähere Informationen zu den kommenden Garantieterminen erhalten Sie nach Auswahl des Ortes.

SEMINARGEBÜHR

> Öffentliche Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Große Auswahl praxisnaher Themen im gesamten Bundesgebiet

Ideal geeignet für mehrere Mitarbeiter eines Unternehmens, sowie für Privatkunden, die sich selektiv weiterbilden möchten. Ihnen stehen monatlich **über 160 Seminare an 12 Lernumgebungen** im gesamten Bundesgebiet zur Auswahl.

> Individuelle Seminare / 1.350,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere effektivste Lernmethode, da der **Fokus während eines Seminartages ausschließlich auf einer Person** liegt. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Sie können zudem **selbst festlegen, wann und wo das Seminar realisiert werden soll. Unabhängig von Ihrer Auswahl, bleibt die Seminargebühr unverändert.**

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die Ihren Mitarbeitern gezielte Trainings anbieten möchten. Es werden nur Themen behandelt, die im Vorfeld mit Ihnen definiert wurden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Anforderungen Ihres Unternehmens** hin kalkuliert.

Falls Sie Fragen haben oder weitere Informationen Wünschen zögern Sie nicht uns zu kontaktieren.

Telefon: +49 (0)89 89559805
Telefax: +49 (0)89 87577306
eMail: kontakt@SEMINAR-INSTITUT.de
www.seminar-institut.de