SEMINAR INSTITUT
Sie lernen Erfolg. Garantiert.

SI-EK-003-11-1 Strategischer Einkauf

SEMINARBESCHREIBUNG

Strategisches Geschick, gute Planung und lückenlose Vorbereitung - das ist das Handwerkszeug eines erfolgreichen Einkäufers. Ihr langfristiges Ziel? Leistungssteigerung und maximale Wirtschaftlichkeit bei skalierender Kostensenkung. Um sich als Einkäufer im Unternehmen zu behaupten und Ihre Einkaufsabteilung langfristig zum Erfolg zu führen, müssen Sie Einkaufsstrategien entwickeln, die das Budget Ihres Unternehmens schonen und zugleich Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit verbessern. Das hierfür nötige Fachwissen sowie Know-how eignen Sie sich in unserem Seminar „Strategischer Einkauf“ an: Entdecken Sie wie Sie Beschaffungsmanagement mit strategischem Weitblick betreiben.

Mit strategischem Denken zum Einkaufserfolg

Zu Beginn unseres Seminars „Strategischer Einkauf“ erarbeiten Sie sich von der Marktanalyse über die Beschaffung bis zur Einkaufsorganisation die Grundlagen des Einkaufs im Unternehmen. Vor diesem Hintergrund stärken Sie in zwei intensiven Lern- und Trainingsblöcken Ihre Planungskompetenz im strategischen Einkauf und Lieferantenmanagement. Dabei machen Sie sich mit betriebswirtschaftlichen Analyseverfahren wie der ABC-Analyse vertraut und bestimmen die Prioritäten einzelner Posten innerhalb Ihrer Einkaufsstrategie. Anhand authentischer Fallbeispiele trainieren Sie zudem die soziale Dimension des Beschaffungs- und Lieferantenmanagements: Wir zeigen Ihnen, wie Sie Strategie und Social Skills verbinden, um Ihre Effektivität als Einkäufer signifikant zu steigern.

SEMINARINHALTE

Grundlagen des Einkaufs

> Wirtschaftliches und unternehmerisches Handeln
> Analyse der Marktlage
> Erläutern von Beschaffung und Beschaffungsmarketing

Planung und Organisation

> Rolle des strategischen Einkaufs in der Supply Chain
> ABC- und XYZ Analyse
> Tätigkeiten der Materialdisposition
> Optimale Bestellmenge bestimmen
> Die programm- und verbrauchsorientierte Bedarfsermittlung
> Beschaffungsmarktforschung
> Preise des Lieferanten berechnen
> Funktionskostenanalyse
> Verschiedene Verfahren des Bestellvorgangs

Partnerschaften mit Lieferanten managen

> Bedeutung der Beziehung zu Zulieferern
> Neue Lieferanten finden
> Wesentliches zum Aufbau und Entwicklung einer neuen Partnerschaft
> Beobachtung und Begutachtung der Lieferanten
> Beziehungspflege im Einkauf
> Partnerschaften mit Zulieferern beenden

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 / 1.250,00 € 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 / 1.250,00 € 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