

SI-EK-001-2-10 Einkauf Grundlagen**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelle Einkaufs-Kompetenz entscheidet über Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Kostenstruktur. Sie lernen in diesem Weiterbildungs-Seminar systematische Methoden für strategische Beschaffung statt reaktives Bestellen. Die ABC/XYZ-Analyse befähigt Sie zur realistischen Materialbewertung und Priorisierung, während Sie Bestellmengen nach wirtschaftlichen Kriterien optimieren statt nach Bauchgefühl. Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept vermittelt Ihnen Techniken für erfolgreiche Lieferanten-Gespräche ohne Eskalation. Sie erwerben Grundlagen-Wissen für Beschaffungsmarktforschung, Lieferantenmanagement und Supply Chain Integration – praxisorientiert und sofort umsetzbar für Einsteiger und Quereinsteiger im Einkauf.

Von der Materialdisposition zur strategischen Beschaffung

Moderner Einkauf ist weit mehr als Bestellabwicklung. Sie entwickeln systematische Vorgehensweisen für Bedarfsplanung, Lieferantenauswahl und Qualitätssicherung, die Ihre Einkaufs-Performance nachhaltig steigern. Die 5-R-Regel (richtige Menge, Qualität, Zeitpunkt, Quelle, Preis) dient Ihnen als Orientierungsrahmen für alle Beschaffungsentscheidungen. Supply Chain Management verstehen Sie als ganzheitlichen Ansatz statt isolierter Einkaufsfunktion. Operative Tätigkeiten wie Angebotseinholung, Preisüberwachung und Bestellabwicklung führen Sie strukturiert durch, während Sie strategische Aspekte wie Make-or-Buy-Entscheidungen und Lieferantenentwicklung zunehmend in Ihre Arbeit integrieren.

SEMINARINHALTE**ABC/XYZ-Analyse für strategische Materialbewertung**

- > ABC-Klassifizierung nach Wertkriterien durchführen
- > XYZ-Analyse für Verbrauchsregelmäßigkeit anwenden
- > Kombinierte ABC/XYZ-Matrix interpretieren und nutzen
- > Beschaffungsstrategien nach Material-Klassifizierung ableiten
- > Lieferantenauswahl an ABC/XYZ-Ergebnissen ausrichten

Optimale Bestellmengen berechnen und Kosten senken

- > Andler-Formel für wirtschaftliche Bestellmengen nutzen
- > Lagerhaltungskosten versus Bestellkosten abwägen
- > Sicherheitsbestände realistisch dimensionieren
- > Just-in-Time versus Vorratshaltung bewerten
- > Materialverbrauch systematisch prognostizieren

Verhandlungsführung nach Harvard-Konzept

- > Win-Win-Lösungen statt Nullsummenspiele entwickeln
- > BATNA (beste Alternative) vorbereiten und einsetzen
- > Sachebene von Beziehungsebene trennen
- > Verhandlungsziele klar definieren und kommunizieren
- > Lieferanten-Beziehungen langfristig gestalten

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.

> Öffentliche Seminare / 1.650,00 € 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 / 1.650,00 € netto zzgl. MwSt.

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität im Einzelcoaching

Unsere wirksamste Lernform, weil der **Fokus an beiden Seminartagen ganz bei Ihnen liegt** – bei Ihren Themen, Zielen und individuellen Fragen. Gemeinsam mit Ihrer Dozentin oder Ihrem Dozenten gestalten Sie ein Seminar, das exakt auf Ihre Situation zugeschnitten ist. Sie entscheiden **selbst, wann und wo** das Seminar stattfindet – in Ihrer vertrauten Umgebung oder online.

> Inhouse-Seminare / Preis auf Anfrage

Maximaler Lernerfolg & höchste Flexibilität für Ihr Unternehmen

Optimal für Unternehmen, die ihren Mitarbeiter:innen gezielte und passgenaue Trainings ermöglichen möchten. Behandelt werden ausschließlich Themen, die im Vorfeld gemeinsam mit Ihnen abgestimmt werden. Jedes Angebot wird **individuell auf die Ziele und Anforderungen Ihres Unternehmens zugeschnitten und 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