

SI-EK-002-2-10 Lieferantenmanagement**SEMINARBESCHREIBUNG**

Professionelles Lieferantenmanagement bedeutet mehr als Preisverhandlungen. Sie entwickeln systematische Prozesse für Lieferantenbewertung, -auswahl und -entwicklung. Die Portfolioanalyse nach Kraljic befähigt Sie, strategische A-Lieferanten von taktischen C-Lieferanten zu unterscheiden und entsprechend zu steuern. ABC-Analysen und Scoring-Modelle nutzen Sie, um Lieferanten objektiv zu vergleichen und datenbasierte Entscheidungen zu treffen. Risikomanagement in der Supply Chain gewinnt an Bedeutung: Sie erkennen Abhängigkeiten frühzeitig und entwickeln Alternativen. Rhetoriktraining und Profiling schärfen Ihre Verhandlungskompetenz – von der Vorbereitung bis zum Vertragsabschluss.

Lieferantenbewertung und strategische Steuerung

Systematische Lieferantenbewertung bildet die Grundlage für langfristige Partnerschaften. Sie definieren Bewertungskriterien für Qualität, Termintreue, Service und Innovationskraft. Total Cost of Ownership (TCO) analysieren Sie statt isolierter Stückpreise zu betrachten. Lieferantencontrolling etablieren Sie mit KPIs wie Termintreue-Rate, Reklamationsquote und Lieferflexibilität. Verhandlungsstrategien entwickeln Sie situativ: Win-Win-Lösungen bei strategischen Partnern, sachliche Preisverhandlungen bei Standardlieferanten. Profiling befähigt Sie, Verhandlungstypen zu erkennen und Ihre Rhetorik anzupassen. Langfristige Lieferantenentwicklung gestalten Sie durch regelmäßige Reviews, Entwicklungsprogramme und gemeinsame Innovationsprojekte.

SEMINARINHALTE**Lieferantenbewertung systematisch durchführen**

- > Portfolioanalyse: Kraljic-Matrix für Lieferantensegmentierung
- > ABC-Analyse zur Priorisierung strategischer Lieferanten
- > Scoring-Modelle entwickeln mit gewichteten Kriterien
- > Qualitative und quantitative Bewertungsfaktoren kombinieren
- > Total Cost of Ownership statt Stückpreise analysieren

Verhandlungskompetenz im Einkauf stärken

- > Rhetorische Strategien für Preisgespräche entwickeln
- > Profiling: Lieferanten-Typen erkennen und ansprechen
- > BATNA-Konzept für Verhandlungssicherheit nutzen
- > Win-Win-Lösungen statt Preiskämpfe gestalten
- > Vertragsgestaltung mit SLAs und Ausstiegsklauseln

Lieferantencontrolling und Risikomanagement aufbauen

- > KPIs definieren: Termintreue, Qualität, Lieferflexibilität
- > Risikomanagement in der Supply Chain etablieren
- > Lieferantenentwicklung durch Reviews und Audits
- > Kontinuierliche Verbesserung mit Lieferanten-Scorecards
- > Langfristige Partnerschaften strategisch 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 / 1.450,00 € 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 / 1.450,00 € 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