



S&P Unternehmerforum ist ein zertifizierter
Weiterbildungsträger nach AZAV, Ö-Cert
und DIN EN ISO 9001 : 2015.
Wir erfüllen die Qualitäts-Anforderungen des ESF.

S & P Unternehmerforum
Seminare - Inhouse-Trainings



Online Schulung: Zielorientiert Verhandeln im Einkauf

Zielgruppe:

- Geschäftsführer, Vorstände, Prokuristen, Manager
- Führungskräfte aus den Fachbereichen Einkauf und F&E, technische Leiter, Projektleiter
- Fachkräfte aus den Bereichen Einkauf und Projektmanagement

Ihr Nutzen:

Lieferanten-Onboarding: Das
solltest Du wissen

Souverän verhandeln und
kommunizieren

Aktiv verhandeln statt passiv
einkaufen

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält mit dem
Seminar die S&P Tool Box:

+ *S&P Einkäufer Cockpit: Chancen
sichern – den Einkauf stärken*

+ *S&P Tool: Lieferanten systematisch
bewerten*

+ *S&P Check: Allgemeine
Geschäftsbedingungen*

+ *S&P Test: Wie ist der Stellenwert des
Einkaufs in Deinem Unternehmen?*

+ *S&P Test: Wie gut bist Du auf
Preisverhandlungen vorbereitet?*

Termine:

04.02.2021
Online Schulung

25.03.2021
Online Schulung

29.04.2021
Online Schulung

10.06.2021
Online Schulung

Preis:

490,- €
Zzgl. MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen
als PDF

Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 12.00 Uhr **Lieferanten-Onboarding: Das solltest Du wissen**

- > Preis, Qualität, Bonität & Co.: Nach welchen Kriterien wählst Du Lieferanten aus?
 - Bonität des Lieferanten treffsicher beurteilen
 - Lieferantenscoring + Compliance Check für nationale und internationale Lieferanten
- > Optimale Einbindung des Einkaufs in das Working Capital Management
- > Einkaufsbedingungen: Das sind die wichtigsten Do`s und Don`ts

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Einkäufer-Cockpit: Chancen sichern – den Einkauf stärken

+ S&P Tool: Lieferanten systematisch bewerten


12.00 Uhr – 15.30 Uhr **Souverän verhandeln und kommunizieren**

- > Bessere Preise, günstigere Lieferbedingungen und mehr Service
- > Die EVEREST-Technik: Struktur für eine effektive Kommunikation
- > Die Harvard-Technik: Basis für zielführende Verhandlungen
- > Die 5 Punkte-Technik: Gewinne Sicherheit für schwierige Verhandlungen

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Check: Allgemeine Geschäftsbedingungen

+ S&P Test: Wie ist der Stellenwert des Einkaufs in Deinem Unternehmen?



Top Techniken für
erfolgreiche
Verhandlungen

13.00 Uhr – 14.00 Uhr **Mittagspause**

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr **Aktiv verhandeln statt passiv einkaufen**



Hart Verhandeln als Einkäufer

> Preisverhandlungs-Spielräume im Einkauf durchsetzen:

- Kernkostenanalyse als Alternative zum Preisvergleich
- Naturalrabatte statt Preisrabatte

> Der taktische Baukasten für die Verhandlungen:

- Tricks professioneller Verkäufer entlarven und geschickt entgegensteuern
- Welche Rabatt- und Bonimodelle haben sich in der Praxis bewährt?

Die Teilnehmer erhalten:

+ S&P Test: Wie gut bist Du auf Preisverhandlungen vorbereitet?

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Achim Schulz

Geschäftsführer Schulz & Partner GmbH

Herr Achim Schulz gründete Schulz & Partner im Jahr 2007. Er berät seit 22 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Gesundheitswesen, Handel, sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen bei der Neuausrichtung des Preismanagements, des Vertriebs sowie des Einkaufs.

Frau Anne Unger verfügt über ein exzellentes Projektmanagement-Netzwerk.

Sie betreut Projekte zu Produkteinführungen sowie zur Prozessoptimierung bei Banken und Dienstleistern.

Rechtsanwalt Alexander Suck ist ein erfahrener Experte mit den Schwerpunkten Gesellschafts- und Strafrecht.

Er berät Unternehmen bei der compliance-konformen Gestaltung des Einkaufs.

Frau Miriam Boglino ist seit über 10 Jahren als Justiziarin in London tätig.

Sie kennt die Do's und Don'ts internationaler Verhandlungsführung.

Zu ihren Schwerpunkten zählen internationale Vertriebs- und Einkaufsverhandlungen sowie das Führen multikultureller Teams.

Leistungsangebot von Schulz & Partner:

- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Interims-Management für Mittelstand und Banken
- > Einkaufs-Optimierungsprogramme (EOP)
- > Projekte zur Steuerung des Working Capitals
- > Personalsuche für Geschäftsführer und Führungskräfte
- > Aufsichtsrats- und Beiratstätigkeit für inhabergeführte Unternehmen
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen

Kundenstimmen zum S&P Unternehmerforum

- > Referenten mit hohem Praxisbezug
- > Aktuelles Fachwissen kompakt und spannend aufbereitet
- > Wertvolle Umsetzungs-Tipps aus der Praxis für die Praxis
- > Fallstudien, Checklisten und Tools für eine sichere und schnelle Umsetzung

Ihr Vorsprung in der Praxis:



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Hart verhandeln als Einkäufer**
In drei Schritten zum erfolgreichen Verkäufer - Gesprächskompetenz gewinnen
- > **Zielvereinbarung & Zeitmanagement**
Ziele sicher erreichen und Mitarbeiter erfolgreich einbinden
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistungen**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!**
Führungstechniken wirkungsvoll einsetzen und Teams zu Bestleistungen führen

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Online Schulung: Zielorientiert Verhandeln im Einkauf

Seminarpreis: 490,- € zzgl. MwSt. - Produkt-Nr. H01

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminar teil (bitte auswählen):

04.02.2021 **Online Schulung**

25.03.2021 **Online Schulung**

29.04.2021 **Online Schulung**

10.06.2021 **Online Schulung**

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von 290,00 € zzgl. MwSt.

(Versand der Unterlagen erfolgt nach Eingang der Zahlung und Stattfinden des ersten Seminartages).



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? Vielen Dank für Ihre Auskunft.

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift

Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!