

Einkauf im Fokus

Grundlagenwissen Einkauf und erfolgreiche Argumentationstechnik für Verkäufer

Verkäufer setzen sich heute immer mehr mit professionellen Einkäufern auseinander. Der „frühere“ Einkäufer war ein Besteller, der „heutige“ Einkäufer hat jetzt viel mehr Funktionen.

Obwohl Einkäufer und Verkäufer (im beruflichen Alltag) aufeinander angewiesen sind, lebt doch jeder in seiner eigenen Welt. Dieser Workshop richtet sich sowohl an Einkäufer als auch Verkäufer und vermittelt die jeweils andere Sichtweise, schafft eine Annäherung der unterschiedlichen Perspektiven und zeigt die Möglichkeiten einer Win/Win Situation auf.

Darum geht es...

Lernen Sie in diesem zweitägigen Workshop die Grundkenntnisse über die Arbeitsweise von Einkäufern der „neuen“ Generation und der „alten“ Schule in ihrer Methodik, ihrer Arbeitsweise und ihrem Verhalten kennen. Durch einen Perspektivwechsel erfahren Sie, wie der heutige Einkäufer tickt. Erfahren Sie mehr über die Einkaufsstrategien und die verschiedenen Werkzeuge eines Einkäufers. In diesem Workshop erhalten Sie außerdem einen breiten Überblick über die Grundlagen einer *erfolgreichen Verhandlungsführung* und ergründen die *Fähigkeiten, Ziele und Restriktionen des Einkaufs*. Wir vermitteln Ihnen, wie **Einkäufer und Verkäufer** durch korrektes Verhalten / der richtigen Kommunikation den **gemeinsamen Erfolg erzielen**.

Methoden

Die Teilnehmer erhalten wichtige Informationen durch Kurzvorträge der Referenten. Es werden Fallbeispiele aus der Praxis erörtert und Einzel- sowie Gruppenarbeiten durchgeführt und präsentiert.

Inhalte und Lernziele

Durch die praxisnahe Vermittlung von Einkaufsbasics lernen **Einkäufer** in diesem Workshop schnell und wirkungsvoll die wichtigsten *Verhandlungswerkzeuge* des Einkaufs kennen. Sie erhalten wertvolle Tipps, wie sie *Preiserhöhungen abwehren* und anhand welcher Methoden Einkäufer die *Lieferanten bewerten* können. Es soll weiterhin erörtert werden, welche Maßnahmen Einkäufer ergreifen können, wenn

es zu *Lieferengpässen* oder sogar *Lieferverzug* kommen sollte. Weitere Workshop-Schwerpunkte stellen das *Einkaufscontrolling* und das *Zeitmanagement* dar.

Verkäufern wird in diesem Workshop schwerpunktmäßig die Welt des Einkaufs näher gebracht. Lernen Sie an diesen 2 Tagen die *Verhaltensweisen*, die *Arbeitsmethoden* und die *Aufgaben eines Einkäufers* kennen und erfahren Sie die neusten *Trends* aus dem Einkauf. Durch einen Perspektivwechsel erfahren Sie, wie der heutige *Einkäufer „tickt“*, was er mag und was überhaupt nicht. Gemeinsam werden effektive *Verhandlungsstrategien* für Verkäufer erarbeitet.

Darüber hinaus wird Verkäufern vermittelt, was sie unbedingt beachten sollten. Wie finde ich den *richtigen Ansprechpartner im Einkauf* und wie baue ich den Kontakt zum Einkäufer richtig auf? Wie erstelle ich ein attraktives *Unternehmensprofil* inkl. *Wettbewerbsdifferenzierung*?

Verkäufern wird in diesem Workshop ein breitgefächertes Wissen vermittelt. Sie erlernen den *Aufbau von Audits* und vertiefen das Thema *Lieferantenbewertung* sowie die *total-cost-of-ownership-Betrachtung*. Die *Geschwindigkeit in den Abläufen* (Prozessanalyse) wird thematisiert und den Teilnehmern wird verdeutlicht, wie sie die *„7 Hammerfehler“* vermeiden können, wenn es um den Auftrag geht.

Gemeinsam mit den Einkäufern erarbeiten die Verkäufer eine *Bedarfsermittlung*.

Referenten

Katrin R. Feldner
 (Einkaufstrainerin)

und ein/e

Verkaufstrainer/in

Termin

Auf Anfrage

Veranstaltungsort

Auf Anfrage

Dauer

2 Tage,
 9:00-17:00 Uhr

Investition

Auf Anfrage

Teilnehmerkreis

Geschäftsführer
 Marketing
 Verkaufsleiter
 Verkauf (Innen- und Außendienst)
 Einkauf