

Als Business Partner auf Augenhöhe

## Der Einkäufer als Schnittstellenmanager

Einkaufsprojekte steuern · Erfolgreich mit den Fachabteilungen kommunizieren · Eigene Einkaufsleistungen selbstbewusst präsentieren

### ■ Zum Seminar

Der moderne Einkauf ist heute Schnittstelle par excellence. Im gesamten Beschaffungsprozess sind vielfältige Abstimmungen erforderlich – nicht nur mit den Lieferanten, sondern auch mit Fachabteilungen, mit Technik, Logistik, QM oder Vertrieb. Natürlich kann es dabei immer wieder auch zu Reibungen oder Konflikten kommen. Über Erfolg und Misserfolg entscheidet dann in erster Linie die richtige Kommunikation.

Manchmal ist der Einkauf bei Beschaffungen als Projektmitglied frühzeitig eingebunden oder sogar als Projektleiter „gesetzt“. Manchmal muss er seine Rolle als kompetenter Partner der Fachabteilungen aber erst verdeutlichen. Dann kommt es darauf an, Leistungen und Mehrwert des Einkaufs selbstbewusst herauszustellen – auch durch gezielte Leuchtturmprojekte.

Wie funktionieren Schnittstellen? Was macht wertschätzende, aber zielgerichtete Kommunikation aus? Was kann man tun, wenn man auf Kooperation angewiesen ist, sie aber nicht „anweisen“ kann? Wie moderiert man erfolgreich, wenn festgefahrene Strukturen oder unterschiedliche Ziele eine Lösung blockieren? Wie setzt man sich durch? Und wie wird man als Einkäufer zum gefragten Business Partner?

Dieser Workshop stärkt Ihre Kompetenzen für die erfolgreiche Zusammenarbeit in Beschaffungsprozessen. Sie profitieren von Lösungen für typische, auf die Einkaufspraxis zugeschnittene Fragestellungen und der Erfahrung eines echten Einkaufsprofis.

### ■ Teilnehmerkreis (m/w)

Einkäufer, die ihre Kommunikation an den Schnittstellen des Einkaufsprozesse optimieren und als Projekt- und Business-Partner der Fachabteilungen überzeugen wollen

### ■ Ihre Seminarleiterin

#### **Katrin R. Feldner**

ist Inhaberin der Unternehmensberatung Einkaufsart. Sie verfügt über langjährige Praxiserfahrung als Einkaufsleiterin, Interim-Managerin und Trainerin.

### ■ Art der Präsentation

Kurzvorträge, Einzel- und Gruppenarbeit, Selbstreflexion, Praxisbeispiele mit Analyse, Übungen, Rollenspiele, Seminarunterlagen

### ■ Teilnahmebescheinigung

Sie erhalten eine qualifizierte Teilnahmebescheinigung der TAW mit detaillierter Auflistung der vermittelten Seminarinhalte.

### ■ Seminardaten

**Wuppertal**, Hubertusallee 18

Do, 4.4.2019 bis Fr, 5.4.2019,

jeweils 9.15 bis 16.45 Uhr

**Anmelde-Nr. 50810511P9** / Gebühr: € 1.190,-

(mehrwertsteuerfrei, einschließlich Seminarunterlagen, Pausengetränken und Mittagessen)

### ■ Seminarinhalt

#### 1. Das Selbstverständnis des Einkäufers

- „Mit Klarheit und Überzeugung Einkäufer sein!“
- Perspektivwechsel in der Rolle des Einkaufs
- Aufgaben und Verantwortung des modernen Einkaufs
- Selbsteinschätzung und Fremdeinschätzung
- Die eigene Positionierung als Business Partner

#### 2. Zusammenarbeit entlang des Beschaffungsprozesses

- „Legen Sie die Messlatte hoch!“
- ... bei der Bedarfsentstehung
- ... in Anfrage- und Angebotsphasen
- ... in Vertrags- und Preisverhandlungen
- ... bei Störungen in der Vertragserfüllung
- ... im nachhaltigen Lieferantenmanagement

#### 3. Kommunikation an den Schnittstellen

- „Die Klaviatur der Kommunikation beherrschen!“
- Abstimmung mit den Fachabteilungen
- Persönlichkeiten erkennen und „abholen“
- Gemeinsame Ziele der Zusammenarbeit herausstellen
- Wertschätzende, konsensorientierte Gesprächsführung
- Mit Missverständnis, Konflikt und Widerstand umgehen

#### 4. Der Einkauf als Moderator und Projektleiter

- „Gezielt Verantwortung übernehmen!“
- Das 1x1 der Projektleitung
- Teamorganisation, Ziele, Meilensteine
- Wichtige Tools für die Projektarbeit
- Moderationskompetenz erfolgreich einsetzen

#### 5. Die Rolle des Einkaufs im Unternehmen stärken

- „Steter Tropfen höhlt den Stein!“
- Frühzeitige Einbindung in Einkaufsprojekte anstreben
- Der Einkauf als Dienstleister der Fachbereiche
- Maverick Buying reduzieren
- Commitment der Geschäftsführung sicherstellen
- Traditionelle Strukturen behutsam verändern
- Leuchtturmprojekte realisieren

#### 6. Selbstmarketing für Einkauf und Einkäufer

- „Tue Gutes und rede darüber!“
- Einkaufserfolge selbstbewusst präsentieren
- Beitrag und Mehrwert des Einkaufs verdeutlichen
- Durchsetzungsstark bei Diskussionen und Meetings
- Erfolgreicher reden und schreiben

### ■ Beratung und Information

Fachlich: Dipl.-Ök. Simon Oesterwalbesloh, Tel.: 0202-7495-303

Organisatorisch: Tiziana Rampino, Tel.: 0202-7495-229

Hubertusallee 18 42117 Wuppertal Tel. 0202/7495-0 Fax 0202/7495-202 www.taw.de taw@taw.de

Kompetenzzentren und Themenakademien der TAW

Unsere Kompetenzzentren: **KONSTRUKTION** und **ENTWICKLUNG, MASCHINENBAU** und **FAHRZEUGTECHNIK, ELEKTROTECHNIK, VERFAHRENSTECHNIK**



Die TAW ist ein Außeninstitut der RWTH Aachen und Weiterbildungspartner der Bergischen Universität Wuppertal