

3E Blended Learning

Online Seminare der besonderen Art.



www.3e-blended-learning.com

*Berufsbegleitende Weiterbildung für erfolgsorientierte
Fach- und Führungskräfte im modernen Einkauf*

Online „3E Blended Learning“ Seminare

Seminarprogramm 2024

Einkauf und Supply Chain

In Kooperation mit:



FACHHOCHSCHULE KIEL
University of Applied Sciences



Tannenfelde
Bildungs- und
Tagungszentrum

und Medienpartner:

Beschaffung
aktuell

www.beschaffung-aktuell.industrie.de



3E Blended Learning

Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

3E Blended Learning - Programm 2024

Die **Qualifizierung des Einkaufs** bleibt für uns auch 2024 ein klarer Wettbewerbsfaktor für jedes Unternehmen. Für 2024 hat unser Team von erfahrenen Einkaufsexperten aus der Praxis und von der Fachhochschule Kiel gemeinsam mit dem Bildungs- und Tagungszentrum Tannenfelde sein nachhaltiges Qualifizierungsprogramm für Ihre Beschäftigten im Einkauf nochmals überarbeitet.

Das innovative Programm wurde dabei um Themen ergänzt und bietet abermals über 40 Lernmodule, die nun auf Wunsch von Ihnen beliebig in **einkaufsspezifische Entwicklungspfade** zusammengestellt werden können. Jeder Entwicklungspfad besteht dabei aus 6 Lernmodulen mit jeweils 6-8 Stunden*).

In den von uns vorgeschlagenen Pfaden Grundlagen, operativer und strategischer Einkauf, Global Sourcing, Lead Buyer, Supplier Manager und Verpackungseinkauf finden Ihre Teilnehmenden passgenaue, praxisnahe Themenpakete entsprechend ihrer Rollen und individuellen Entwicklungsbedarfe. Die Entwicklungspfade sind i.d.R. innerhalb von 12 Monaten absolvierbar und können optional mit einer Prüfung (einem Hochschulzertifikat) abgeschlossen werden.

Wie auch immer Sie die Module zusammenstellen, Sie schaffen so eine solide Basis für eine **systematische Personalentwicklung**. Personalabteilung und Einkaufsleitung können mit den Mitarbeitenden einen strukturierten, bedarfsgerechten und nachhaltigen Aufbau rollenspezifischen Wissens in planbaren Schritten vereinbaren.

Highlights in 2024 sind unsere Module zu erfolgreicher Rahmenvertragsgestaltung, zur Messung von Einkaufserfolgen, zum digitalen Ausschreibungsmanagement, zum Verhandeln in schwierigen Zeiten oder auch Supplier Information Management.

Wir stellen diese Themen heraus, da Sie im Austausch mit unseren Teilnehmern als besonders relevant eingestuft werden. Viele Einkaufsteam agieren in diesen Themenbereichen bereits erfolgreich. Dennoch fehlt es oft an Bestätigung das Richtige zu tun und an Argumentation neue Wege einzuschlagen. Wir wollen mit unseren Seminaren die nötigen Impulse setzen und die **Einkaufsteams in Ihren Veränderungsprozessen stärken**.



3E Blended Learning

Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

Die aktuelle Seminarreihe EINKAUF können Sie auf unserer Homepage einsehen unter:

www.3e-blended-learning.com/seminartermine2024

Die über 40 Module sind auch einzeln als offene Seminare bei unserem Partner dem Bildungs- und Tagungszentrum Tannenfelde buchbar.

Selbstverständlich bietet sich das Konzept auch hervorragend als Baukasten für ein maßgeschneidertes **Inhouse-Programm** an. Nach einer gemeinsamen Bestandsaufnahme könnte z.B. die einkaufsinterne Ziel- und Strategiefindung die Grundlage sein, um mit geeigneten Qualifizierungs-Modulen die Einkaufsorganisation systematisch für die Zukunft fit zu machen.

Wir unterstützen Sie somit auch bei der Ausrichtung Ihres Entwicklungsprogramms entsprechend Ihrer strategischen Planung im Beschaffungsbereich. Das bewährte 3E Blended Learning Konzept, der nachhaltigen Qualifizierung durch intensive Aktivierung der Teilnehmenden mit Hilfe des didaktischen Ansatzes „**Erfahren-Erleben-Entwickeln**“ bleibt unverändert.

Die sehr positiven Rückmeldungen unserer Teilnehmer bestätigen uns darin, dass die Idee, die Teilnehmenden aktiv in die Bearbeitung der Themen einzubinden und zu coachen, den Qualifizierungserfolg und Lerntransfer deutlich steigert.

In drei zielorientierten, interaktiven Online-Einheiten (insgesamt 6 - 8 Stunden) erfahren die Teilnehmenden zuerst das Wichtigste zum jeweiligen Thema, im nächsten Schritt haben sie die Möglichkeit, **das Erlernete direkt in ihrer betrieblichen Praxis anzuwenden** und zu erleben. In dieser Praxisphase werden die Teilnehmenden von den erfahrenen Referenten begleitet. In einer abschließenden Online-Einheit werden die Umsetzungserfolge reflektiert und gemeinsam Ideen für weitere Maßnahmen entwickelt.

Wenn Sie auf den persönlichen Kontakt nicht verzichten möchten, bieten wir ausgewählte Themen zum Warengruppenmanagement und Lieferantenmanagement im Jahr 2024 **auch in hybrider Form an**. Hierbei wird die erste Einheit als Tagesseminar in Präsenz angeboten, die weiteren 2 Einheiten bleiben ONLINE Einheiten.

Prüfen Sie unser Konzept und sprechen Sie uns bei Fragen oder zu individuellen Entwicklungsplänen an. Wir und die Kolleginnen und Kollegen des Bildungs- und Tagungszentrums Tannenfelde stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

Wir freuen uns, Sie demnächst in einem unserer Seminare kennenzulernen.

Ihr 3E Blended Learning Team



3E Blended Learning

Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

Unser Konzept

Der Ausgangspunkt ist nicht zuletzt eine Krise welche Veränderungen aufgezeigt hat, die schon längst hätten, konsequenter vorangetrieben werden können.

Wie selbstverständlich sind jetzt Videokonferenzen und die Nutzung von elektronischen Collaboration-Tools geworden? Im Bereich der Qualifizierung des Einkaufs existieren mittlerweile zahlreiche Angebote für digitale Schulungskonzepte. Zusätzlich bieten Tutorials, Webinare, Learning Nuggets etc. eine unglaubliche Fülle an Materialien, um Informationen zu konsumieren. Und genau hier liegt das Problem. Damit aus Informationen Wissen und schließlich Kompetenzen werden, braucht es mehr als nur das Bereitstellen von Inhalten.

Unter Ihrem Motto „Weiterbildung mit Mehr(!)blick“ ist die Fachhochschule Kiel mit einem völlig neuen Weiterbildungskonzept für den Einkauf gestartet.

Mit dem Produkt „3E Blended Learning“ sollen Einkäufer und Einkäuferinnen Know-how nicht passiv konsumieren, sondern im Interesse eines nachhaltigen Kompetenz-aufbaus und Qualifizierungserfolges:

Erfahren, erleben und entwickeln

Handlungsorientiertes Lernen ist hier der Schlüssel, um Schulungserfolg und maximalen Transfer zu generieren und nachhaltig zu sichern.

ERFAHREN
Einheit 1 – Online
„Fokussierter Input“

ERLEBEN
Einheit 2
„Praxisphase mit Coaching“

ENTWICKELN
Einheit 3 – Online
„Reflexion und Ableiten
der nächsten Schritte“

Was ist genau das Konzept?

Anders als bei vielen Webinaren und anderen Online-Qualifizierungsformaten werden die Teilnehmer intensiv in den interaktiven Lehr-/Lernprozess eingebunden, gecoacht und von erfahrenen Experten auch im Anschluss fachlich unterstützt.

Drei interaktive Einheiten vermitteln anwendungs-orientiert das Wichtigste zum jeweiligen Thema. Den Einstieg bildet eine erste Online-Einheit, die konzentriert und auf den Punkt gebracht die Kernkompetenzen vermittelt.

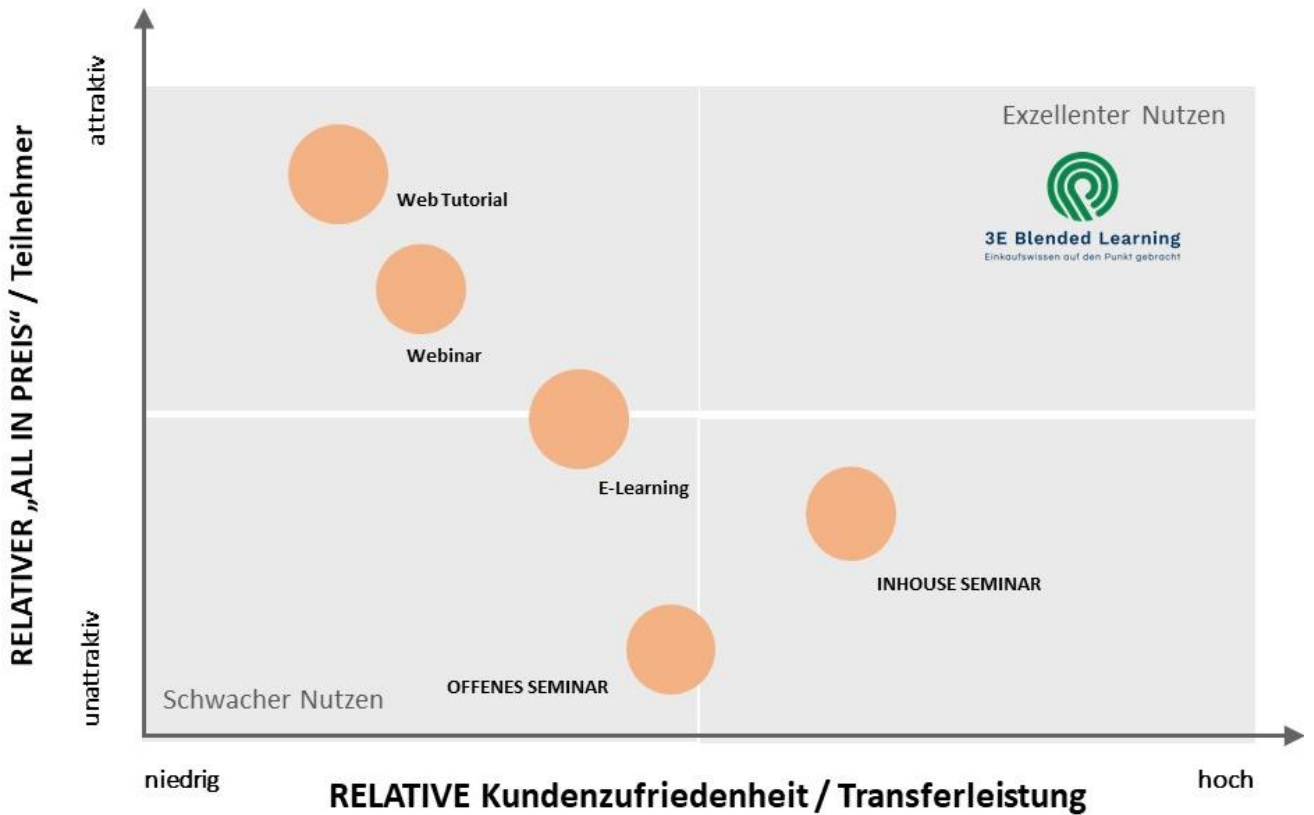
Im nächsten Schritt sind die Teilnehmer aufgefordert, die Umsetzung des Erlernten direkt in Ihrer eigenen betrieblichen Praxis zu erleben (Transfer!). In dieser Praxisphase werden die Teilnehmer von den erfahrenen Referenten und Referentinnen begleitet.

In einer abschließenden Online-Einheit werden gemeinsam die Umsetzungserfolge reflektiert und gemeinsam Ideen für weitere Maßnahmen entwickelt.



3E Blended Learning

Einkaufswissen auf den Punkt gebracht



Die Vorteile des neuen Lernens im Einkauf liegen auf der Hand

Zeitersparnis

Weil die Seminare im Wesentlichen online stattfinden und die sich beiden Online-Einheiten jeweils über max. 2 - 3 Stunden erstrecken, bleibt genug Zeit zur Erledigung von anderen wichtigen Aufgaben im Unternehmen. Aufwändige Zeiten für die An- und Abreise zum Veranstaltungsort entfallen. Zeit, die für strategische oder operative Arbeiten zur Verfügung steht.

Kostensparnis

Die Reisekosten entfallen gänzlich und ein „3E Blended Learning“ Seminar ist aus Gesamtkostensicht preislich attraktiver als konventionelle Tages- oder In-House Seminare.

Praxisbezug

Durch die zusätzliche Komponente „Einheit 2 - Praxisprojekt mit Coaching“ werden reale Themen bearbeitet.

Kompaktheit

Kurze Online-Sequenzen, um die Aufmerksamkeit aufrecht zu halten! Kompakte, auf das Wesentliche konzentrierte Inhalte erhöhen die Relevanz!



3E Blended Learning
Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

Unsere Themen

Das aktuelle Themenangebot umfasst u.a. folgende Bereiche:

1. Ziele und Wertbeitrag des Einkaufs
2. Kostenrechnung, Savings und Dispositionsverhalten
3. Strategischer Einkauf / Warengruppenmanagement
4. Recht im Einkauf
5. Lieferanten - und Risikomanagement
6. Qualitätssicherungsvereinbarungen und Lieferkettengesetz
7. Projektmanagement im Einkauf
8. Verpackungseinkauf
9. Interkulturelle Kommunikation
10. Erfolgreiche Einkaufsverhandlungen führen

Beachten Sie bitte auch unser Angebot für „klassische“ Präsenz- und Inhouse-Seminare

Informieren Sie sich jetzt hier über Seminarinhalte, Termine und Preise:

www.tannenfelde.de

Bei Fragen zur Anmeldung oder zu weiteren Informationen zum Angebot sprechen Sie bitte mit Frau Sigrun Diebold

Tel. 04873/18-19 diebold@tannenfelde.de

Ihr „3E Blended Learning“ Referenten-Team

Für Ihre **individuelle Bedarfsplanung** auch im Rahmen Ihrer internen Personalentwicklungsstrategien stehen wir Ihnen in fachlichen Fragen mit unserer Erfahrung, Kompetenz und unserem Netzwerk gerne zur Verfügung.



Prof. Dr. Klaus Dieter LORENZEN
FH Kiel - Fachbereich Wirtschaft
Institut für Supply Chain and Operation Management



Dipl.-Ing. Wilfried KROKOWSKI
Einkaufsexperte und Gründer/Senior Advisor GPS
Lehrbeauftragter FH Kiel



Dipl.-Ing. Hanno DETTLOF
Inhaber der Fachberatung dettlofConsulting
Lehrbeauftragter FH Kiel



Torben LINK
Beschäftigt sich seit 2002 leidenschaftlich mit den unterschiedlichsten Herausforderungen der Beschaffung und ist tätig in der Industrie als Einkaufsleiter und Procurement



Peter TROCZYNSKI
Verhandlungstrainer mit über 25 Jahren Erfahrung



Prof. Dr.-Ing. Aribert BÜNGERS
Inhaber der Fachberatung AB Consulting
Privatdozent an der Technischen Hochschule Mittelhessen



Dr. Liane STEIERT
28 Jahre Erfahrung in Training, Beratung, Prozessbegleitung
und Personalentwicklung



Prof. Dr.-Ing. Peter FRANKE
FH Kiel - Fachbereich Wirtschaft
Institut für Supply Chain and Operation Management



3E Blended Learning

Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

„Alles auf einen Blick“ - Seminare 2024

Seminar (Titel anklicken und Details herunterladen)	Trainer	Termin 1.HJ 2024*)	Termin 2. HJ 2024*)
Projekt Management	Büngers	auf Anfrage	auf Anfrage
Warengruppenmanagement 1	Dettlof	15.01.24 (29.01.24)	23.09.24 (07.10.24)
Warengruppenmanagement 2	Dettlof	16.01.24 (30.01.24)	24.09.24 (08.10.24)
Lieferantenbewertung	Dettlof	23.01.24 (06.02.24)	10.09.24 (08.10.24)
Lieferantenmanagement kompakt	Dettlof	22.01.24 (05.02.24)	09.09.24 (21.10.24)
Verpackungseinkauf kompakt	Dettlof	26.02.24 (18.03.24)	28.10.24 (18.11.24)
Supplier Information Management	Dettlof	27.05.24 (24.06.24)	26.11.24 (17.12.24)
Warengruppenmanagement kompakt	Dettlof	27.02.24 (19.03.24)	29.10.24 (19.11.24)
Savings - Einkaufserfolge darstellen	Dettlof	22.04.24 (13.05.24)	25.11.24 (16.12.24)
Globale Logistik - Internationale Lieferketten	Franke	auf Anfrage	auf Anfrage
Aufgaben des modernen Einkaufs	Lorenzen	18.01.24 (01.02.24)	15.10.24 (29.10.24)
Prozesskosten (Kostenrechnung 2)	Lorenzen	18.01.24 (01.02.24)	auf Anfrage
Dispositionsverfahren	Lorenzen	22.02.24 (07.03.24)	auf Anfrage
Materialkosten (Kostenrechnung 3)	Lorenzen	22.02.24 (07.03.24)	15.10.24 (29.10.24)
Total-Cost-Analysis (Kostenrechnung 4)	Lorenzen	30.08.24 (13.09.24)	auf Anfrage
Bestandsmanagement und Beschaffungslogistik	Lorenzen	19.02.24 (05.03.24)	28.08.24 (11.09.24)
Moderne Logistikkonzepte	Lorenzen	19.02.24 (05.03.24)	28.08.24 (11.09.24)
Verhandlungsvorbereitung Preisanalyse	Lorenzen	11.01.24 (25.01.24)	24.10.24 (07.11.24)
Zielbildung und Roadmapping	Lorenzen	11.01.24 (25.01.24)	24.10.24 (07.11.24)
Interkulturelle Kommunikation	Steiert	auf Anfrage	auf Anfrage
Einkaufsrecht - Grundlagen	N.N.	auf Anfrage	auf Anfrage
Einkaufsrecht - Leistungsstörungen	N.N.	auf Anfrage	auf Anfrage
Lieferkettengesetz	Regula	19.03.24 (05.04.24)	04.09.24 (20.09.24)
Qualitätssicherungsverfahren	Regula	20.03.24 (04.03.24)	03.09.24 (19.09.24)
Verhandlungen in schwierigen Situationen	Troczyński	19.02.24 (04.03.24)	03.06.24 (17.06.24)
Verhandlungen führen 1	Troczyński	11.03.24 (25.03.24)	05.08.24 (19.08.24)
Verhandlungen führen 2	Troczyński	15.04.24 (29.04.24)	09.09.24 (23.09.24)
Verhandlungen führen 3	Troczyński	13.05.24 (27.05.24)	12.08.24 (26.08.24)
E-Sourcing (strategisch)	Link	20.02.24 (05.03.24)	auf Anfrage
E-Sourcing (operativ)	Link	13.05.24 (27.05.24)	auf Anfrage
Digital ausschreiben und verhandeln	Link	03.06.24 (17.06.24)	auf Anfrage
Vertrags- und Risk-Management im Einkauf	Krokowski	13.02.24 (07.03.24)	08.10.24 (22.10.24)
Analyse und Gestaltung von Einkaufsprozessen	Krokowski	11.04.24 (25.04.24)	17.09.24 (01.10.24)
Lieferantenauswahl und Global Sourcing	Krokowski	06.06.24 (20.06.24)	05.11.24 (19.11.24)
Rahmenverträge erfolgreich gestalten	Krokowski	08.02.24 (22.02.24)	17.10.24 (31.10.24)

*) Ein Seminar besteht aus zwei Online-Terminen zu je 3 Stunden und einer individuellen Projektarbeit zwischen den beiden Terminen.

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „**ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN**“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema - *Professionelles Projektmanagement im Einkauf und Beschaffung*

Ein professionelles Projektmanagement ist ein wichtiger Bestandteil innerhalb der Unternehmen und gewinnt zunehmend an Bedeutung. Die Komplexität der fach- und bereichsübergreifenden Aufgaben sowie die erforderliche Umsetzungsgeschwindigkeit nehmen zu und lassen sich in einer Teamorganisation – möglichst losgelöst von hierarchischen und organisatorischen Strukturen – am besten umsetzen. Gleichzeitig steigt die Anzahl der an den Projekten beteiligten Personen. Um die steigende Komplexität effizient zu planen, zu steuern und zu kontrollieren, haben sich Methoden und Vorgehensweisen des Projektmanagements bewährt.

Das Projektmanagement steht für eine frühzeitige Einbindung der beteiligten Personen, für einen zielorientierten und strukturierten Ablauf, sowie Transparenz über die Ergebnisse und den gesamten Prozessablauf. Der Einkauf bzw. die Beschaffung nehmen im Unternehmen wichtige Schlüsselfunktionen ein. Diese Funktionsbereiche sind mit allen Unternehmensbereichen und -prozessen verknüpft und damit in viele Projekte eingebunden. Bei einigen bereichsübergreifenden bzw. strategischen Projekten nehmen der Einkauf sowie die Beschaffung führende Rollen ein.

Dieses Seminar stellt die Methodik und Tools eines professionellen Projektmanagements in Einkauf und Beschaffung praxisnah dar.

Zielgruppe: Fach- oder Führungskräfte aus Einkauf und Beschaffung, Projektleiter bzw. Projektmanager in verantwortlicher Position oder Personen die in Projekten Ihres Unternehmens involviert sind.

Methodik: Vortrag, Praxisbeispiele und Diskussion

Seminarinhalte

- 1. Projektmanagement in der Praxis*
- 2. Projektinitialisierung*
- 3. Projektorganisation*
- 4. Projektplanung*
- 5. Projektdurchführung und -steuerung*
- 6. Projektabschluss*
- 7. Ergänzende Themen*

Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Überblick über die relevanten Arbeitstechniken des Projektmanagements und lernen, wie Sie die Interessen des Einkaufs und der Beschaffung in den einzelnen Projektphasen einbringen. Projektbeispiele aus der Praxis von Teilnehmer können selbst vorgestellt werden. Präsentieren Sie hierfür, soweit vorhanden, Ihr firmeninternes Projektmanagement-Handbuch, interne Standards bzw. Leitfäden oder Anweisungen für die Projektarbeit mit.

In Kooperation mit der FH Kiel

Warengruppenmanagement I – Der analytische Teil

Die Analyse als Erfolgsfaktor Ihrer Beschaffungsstrategie. Wie Sie Beschaffungsmärkte, Lieferanten und Bedarfe systematisch für strategische Entscheidungen aufbereiten

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2 – 3 stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Systematisches Warengruppenmanagement steht unverändert auf den „TO DO“ Listen der Beschaffungsverantwortlichen. Die Umsetzung gerät immer dann ins Stocken, wenn sich schon der Anfang durch Ressourcenmangel oder methodischen Lücken verzögert. Mit unserem praxisorientierten Ansatz steht einer sicheren Analyse der Ausgangssituation für Ihr Warengruppenmanagement Nichts mehr im Wege.

Ihr Nutzen

Ohne große theoretische Umwege, erfahren Sie, wie Sie Beschaffungsmärkte charakterisieren und welche Variablen und Darstellungsformen dafür im Fokus stehen sollten – Sie erfahren wie Sie potentielle und bestehende Lieferanten charakterisieren und Merkmale herausstellen – Sie kategorisieren die Bedarfe systematisch nach Ihren Eigenschaften und nach den Anforderungen der internen Kunden (Bedarfsträger) – Sie erhalten sofort anwendbare Vorlagen zur selbständigen Bearbeitung und Zusammenfassung der Fakten - Sie bekommen unmittelbares Feedback und können so das Gelernte für Ihr Unternehmen passend machen und im Fortgang einsetzen.

Inhalte

- Kurze Definition und Zielsetzung des Warengruppenmanagements
- Einordnung und Vorstellung von Warengruppensdossiers, Lieferantenprofilen und Stakeholder Analysen
- Hinweise und Beispiele zu Quellen, Kennzahlen und Darstellungsformen
- Abgrenzung von Rohstoffen, C-Gütern, Dienstleistungen und Investitionsgütern in der Bearbeitung
- Erläuterung einer praktischen Aufgabe, Begleitung bei der Praxisaufgabe und anschließendes Feedback

Vorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung

einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen, Werkzeuge und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Umsetzung einer Warengruppenanalyse im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	à 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 15.1.24 (23.9.24) E2: Erstellung eines Warengruppensdossiers E3 (Zoom): 29.1.24 (7.10.24)
Gebühren	570,00 €
<i>Mitglieder StFG</i>	<i>10 % Rabatt</i>
Seminar-Nr.	

In Kooperation mit der FH Kiel

Warengruppenmanagement II – Der konzeptionelle Teil

Solide Argumente für *Ihre* Handlungsempfehlungen. Wie Sie systematisch Beschaffungsstrategien ableiten und in Maßnahmenpläne überführen.

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Onlineeinheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Strategische Handlungsempfehlungen sind schnell kommuniziert - die Umsetzung lässt aber oft auf sich warten. Dafür gibt es meist 2 Gründe: Entweder werden die Empfehlungen nicht nachhaltig unterstützt oder die Umsetzungsplanung ist unvollständig und unrealistisch. Wir wollen Ihnen praktische Hinweise geben zu einer sicheren und konsensfähigen Argumentation und einer vollständigen Umsetzungsplanung für Ihre Beschaffungsmassnahmen.

Ihr Nutzen

- Sie lernen wie Ihre analytische Vorarbeit ganz einfach zur Ableitung Ihrer strategischen Stoßrichtungen genutzt wird.
- Sie erhalten einfache Vorlagen für Ihre interne Kommunikation.
- Erfahren Sie, wie Sie Handlungsoptionen identifizieren & priorisieren, um so fokussiert Ihre Ziele zu erreichen.
- Sie erhalten sofort anwendbare Vorlagen zur selbständigen Bearbeitung und Erstellung von Maßnahmen Plänen oder zur Priorisierung von Aufgaben
- Sie bekommen unmittelbares Feedback und können so das Gelernte für Ihr Unternehmen passend machen und im Fortgang einsetzen.

Inhalte

- Kurze Definition und Zielsetzung des Portfoliomanagement
- Ableitung und Erläuterung von Normstrategien unterscheiden nach Dienstleistungen oder Materialien. Erläuterung einer Einkaufshebel „Toolbox“
- Erläuterung einer praktischen Aufgabe zur Auswahl von Einkaufshebeln, Kommunikationsaufwand und Stakeholder Einbindung bei der Maßnahmenplanung
- Begleitung bei der Praxisaufgabe und anschließendes Feedback

Methoden

Kurzvorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen, Werkzeuge und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Strategieableitung im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	à 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 16.01.24 (24.09.24) E2: Erstellung eines Portfolios oder Maßnahmen Planung E3 (Zoom): 30.01.24 (08.10.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Lieferantenbewertung

Die zielorientierte Lieferantenbewertung ist das zentrale Element Ihres Lieferantenmanagement. Der Nutzen bemisst sich an der Nachvollziehbarkeit der Bewertungen und den abgeleiteten Konsequenzen.

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online-Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Die Lieferantenbewertung ist heute in fast jedem Unternehmen ein gelebter Prozess – in den wenigsten Unternehmen genießt Sie aber die benötigte Aufmerksamkeit. Reklamationsquoten und Liefertreue stellen immer noch die meistbewerteten Kriterien dar, haben aber allein mit einer ganzheitlichen Bewertung der erbrachten und erwarteten Leistung nicht viel zu tun. Oft liegt es an der Subjektivität vieler Kriterien und dann wieder an dem zeitlichen Aufwand der Durchführung und Nachverfolgung, dass die tatsächliche Wirkung verfehlt wird. Beide Hürden sind leicht abstellbar, wenn das Ziel klar ist und der Mehrwert als ganzheitlich und zum Vorteil für das Unternehmen wahrgenommen wird. Wir zeigen es Ihnen auf!

Ihr Nutzen

Erfahren Sie wie eine Lieferantenbewertung aufgebaut sein sollte und wie Sie sicherstellen, dass alle relevanten Kriterien nachvollziehbar bewertet werden können. Richten Sie die Bewertung konsequent an Ihrem Anspruch aus und überführen Sie die Lieferanten so in transparente Leistungsklassen. Wir zeigen Ihnen auf welche Fallstricke Sie achten sollten und wie Sie Ihre Lieferantengespräche um eine weitere faktenbasierte Ebene erweitern können. Umsetzungsbeispiele und Excel-basierte Vorlagen ergänzen unser Angebot für Sie.

Inhalte

- Kurze Definition und Nutzen eines Lieferantenbewertungssystems
- Struktur und Umfang einer typischen Lieferantenbewertung in 4 Dimensionen
- Umgang mit subjektiven Kriterien und sinnvollen Bewertungsmaßstäben.
- Zuordnung der Bewerter / Funktionen
- Definition von Leistungsklassen
- Abgrenzung von Rohstoffen, C-Gütern, Dienstleistungen und Investitionsgütern in der Bearbeitung
- Erläuterung einer praktischen Aufgabe, Begleitung bei der Praxisaufgabe und anschließendes Feedback

Kurzvorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen, Beispiele und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Umsetzung eines Kriterienkataloges im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	Ca. 3,0 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 23.1.24 (8.2.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 10.9.24 (8.10.24)
Gebühren	570,00 €
<i>Mitglieder StFG</i>	10 % Rabatt

Digital und E-Learning - In Kooperation mit der FH Kiel

Verpackungseinkauf kompakt - Preisveränderungen und Optimierungen managen (HYBRID)

Begegnen Sie Ihren Lieferanten auf Augenhöhe in der Diskussion und Abwehr von Preiserhöhungen. Reagieren Sie auf die Forderungen aktiv mit Anpassungen Ihrer Anforderungen und identifizieren Sie nachhaltige Optimierungen.

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Dieses 3E-Blended Learning Seminar besteht aus einer 1-tägigen Präsenzveranstaltung und einer 3-stündigen interaktiven Onlineeinheit und einer begleiteten Praxisarbeit.

Steigende Preise und Volatilitäten haben auch den Verpackungsmarkt längst erreicht. Hinzukommen Versorgungslücken durch gestörte Lieferketten und nachhaltigkeitsbedingte Nachfragesprünge. In Verhandlungen gilt es nun das Zepter in der Hand zu behalten. In der Innenbeziehung ist der Einkauf jetzt gefragt als Ideengebers, insbesondere wenn es um die Initiierung von Optimierungen geht. Zusammen mit den Lieferanten können zudem Chancen aufgezeigt werden und die Umsetzung geplant werden. Der Verpackungseinkauf wird zum kompetenten Ansprechpartner.

Ihr Nutzen

Erfahren sie wie Sie Preise plausibilisieren und überhöhte Preisforderungen entlarven. Stellen Sie die Auswirkungen für Ihr Unternehmen transparenter dar und kommunizieren Sie diese unmissverständlich. Reagieren Sie zukünftig auf Preiserhöhungen vermehrt mit einem systematischen Blick auf attraktive Alternativen und zeigen sie Möglichkeiten zur Preioptimierungen proaktiv auf.

Inhalte

- Allgemeine Kostenstrukturen im Verpackungseinkauf
- Effekte auf ROI und Deckungsbeitrag
- Quellen für Rohstoffpreisentwicklungen
- Anwendung von Preisgleitklauseln
- Anwendung von Variationen der variablen Kosten in der Deckungsbeitragsrechnung
- Auswirkungen von Rohstoffpreisveränderungen ausgewählter Spezifikationen
- Optimierungsprojekte und deren typischer projektbezogener Ablauf
- Die Rolle des Lieferanten im Optimierungsprojekt als Umsetzer und Ideengeber
- Optimierungen von Spezifikationen und von Losgrößen
- Optimierungen von Fixkosten Allokationen (Rüstkosten)
- Besonderheit der Zusammendruckeffekte
- Erläuterung einer praktischen Aufgabe, Begleitung bei der Praxisaufgabe und anschließendes Feedback

Kurzvorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen, Beispiele und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Umsetzung einer Kostenstrukturanalyse oder eines Projektantrages im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer

Andreas Schmidtke / Hanno Dettlof

Dauer

Präsenztag E1: 09:00 - 17:00
Online Modul E3: 09:00 - 12:00

Termine

E1: 26.2.2024 oder 28.10.2024
E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2
E3 (Zoom): 18.3.2024 oder 18.11.2024

Gebühren

800,00 € (Mitglieder StFG 10 % Rabatt)

Erforderliche Mindestteilnehmerzahl

In Kooperation mit der FH Kiel

Supplier Information Management

Digitalisieren Sie den Informationsaustausch mit Ihren Lieferanten und entlasten das Einkaufsteam von nicht wertschöpfenden Informationsbeschaffungsprozessen

Unser 3E-Konzept „**ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN**“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online-Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz und sein Bedarf an der Erhebung von umfangreichen lieferantenbasierten Informationen stellt viele Unternehmen vor organisatorische Herausforderungen. Aber nicht erst seit dieser Entwicklung steigt der Informationsbedarf zur strategischen Lieferantenauswahl, zur Produkt Konformität und weiterer regulatorischer Anforderungen rasant an. Dazu kommt der kontinuierliche Austausch mit Lieferanten zu gemeinsamen Initiativen und Projekten. Wie kann das alles effizient unterstützt werden? Digitale Lösungen und Strukturierungsansätze für Ihr Supplier Information Management stehen im Mittelpunkt des Kurses.

Ihr Nutzen

Erfahren Sie was der Mehrwert digitalen Onboarding und Kollaborationsprozessen ist. Lernen Sie pragmatische Beispiele und Fallstudien kennen.

Inhalte

- Kurze Definition und Nutzen von eCollaboration
- Strukturierung von Informationsbedarfen
- Supplier Information Management als Geschäftsprozess
- Integration von anderen Abteilungen bei der Nutzung digitaler Prozesse
- Lieferantenportal Nutzen und Umsetzungsbeispiele
- Maßnahmen Controlling in der operativen Zusammenarbeit (AB Kontrolle, Reklamationsverfolgung etc.)
- Self Service Portale im Dienstleistungseinkauf

Methoden

Kurzvorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen, Beispiele und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Umsetzung eines Lastenheftes für Ihr eigenes Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen, Lieferantenmanager*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	ca. 3,0 Stunden (jeweils 09:00 Uhr - 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 27.5.2024 oder 28.11.2024 E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 24.6.2024 oder 17.12.2024
Gebühren	570,00 €
<i>Mitglieder StFG</i>	<i>10 % Rabatt</i>
Seminar-Nr.	

In Kooperation mit der FH Kiel

Warengruppenmanagement kompakt (HYBRID) – Analyse & Konzeption

Die Analyse als Erfolgsfaktor Ihrer Beschaffungsstrategie. Wie Sie Beschaffungsmärkte, Lieferanten und Bedarfe systematisch für strategische Entscheidungen aufbereiten

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Dieses 3E-Blended Learning Seminar besteht aus einer 1-tägigen Präsenzveranstaltung und einer 3 stündigen interaktiven Online Einheit sowie einer begleiteten Praxisarbeit.

Systematisches Warengruppenmanagement steht unverändert auf den „TO DO“ Listen der Beschaffungsverantwortlichen. Die Umsetzung gerät jedoch immer dann ins Stocken, wenn sich schon der Anfang durch Ressourcenmangel oder methodischen Lücken verzögert. Wir wollen Ihnen praktische Hinweise geben hin zu einer sicheren und konsensfähigen Argumentation und einer vollständigen Umsetzungsplanung für Ihre Beschaffungsinitiativen.

Ihr Nutzen

Ohne große theoretische Umwege, erfahren Sie, wie Sie Beschaffungsmärkte und Lieferanten charakterisieren und welche Variablen und Darstellungsformen dafür im Fokus stehen sollten – Sie erfahren, wie Sie potentielle und bestehende Lieferanten charakterisieren und Merkmale herausstellen.

Sie lernen, wie Ihre analytische Vorarbeit ganz einfach zur Ableitung Ihrer strategischen Stoßrichtungen genutzt wird. Dazu erhalten Sie zielorientierte Vorlagen für Ihre interne Kommunikation, zur selbständigen Bearbeitung und zur Erstellung von Maßnahmen Plänen oder zur Priorisierung von Aufgaben.

Inhalte

- Kurze Definition und Zielsetzung des Warengruppenmanagements
- Einordnung und Vorstellung von Warengruppenspendossiers, Lieferantenprofilen und takeholder Analysen
- **Definition und Zielsetzung des Portfoliomanagement**
- Ableitung von **Nomstrategien** unterschieden nach Dienstleitungen oder Materialien. Erläuterung einer **Einkaufshebel „Toolbox“**
- Erläuterung einer praktischen Aufgabe, Begleitung bei der Praxisaufgabe und anschließendes Feedback

Methoden

Vorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (Präsenz):

Grundlagen, Werkzeuge und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Umsetzung einer Warengruppenanalyse und Maßnahmen Planung im eigenen Unternehmensumfeld

Einheit 3 (online - ZOOM):

Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: *Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung*

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	Präsenztag 9.00 -17.00 Uhr Online Modul 09:00 - 12.00Uhr
Termine	E1: 27.2.24 (29.10.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 19.3.24 (19.11.24)
Gebühren	800 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Savings – Einkaufserfolge darstellen und planen

Sichern Sie sich die Wertschätzung für Ihren Einkaufsbereich durch eine transparente, fundierte und kontinuierliche Erfolgsmessung

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online-Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Einkaufserfolge sind so komplex, wie das Aufgabenspektrum des Beschaffungsbereiches eines Unternehmens. Das Berichtswesen ist dabei immer wieder Gegenstand von Diskussionen, weil die Akzeptanz der finanziellen Erfolge durch den Finanzbereich oder beteiligten Bereiche hinterfragt wird. Klare Definitionen, Abgrenzungen und Kommunikationswege können helfen eine Erfolgsmessung zu etablieren, die es erlaubt den Einkaufsbereich solide zu steuern und erbrachte Leistungen des verantwortlichen Teams entsprechend zu würdigen.

Ihr Nutzen

Erfahren Sie, was der Mehrwert systematischer Erfolgsmessung sein kann und lernen Sie pragmatische Beispiele, Vorlagen und Fallstudien für eine unmittelbare Umsetzung kennen.

Inhalte

- Definition von Savings vs. Kostenreduzierung und Kostenvermeidung
- Planung von Savings – Begriff der Härtegradsystematik
- Erfolgsmessung für Rohstoffe
- Erfolgsmessung für Dienstleistungen
- Erfolgsmessung für Rohstoffe
- Erfolgsmessung für Investitionsgüter
- Aufbau eines Reportings auf Excel Basis
- Einblick in digitale Tools

Methoden

Kurzvorträge, Praxisbeispiele/Vorlagen, Erfahrungsaustausch. Eigenständige Bearbeitung einer Fragestellung zwischen den gemeinsamen Terminen, Feedback und Empfehlungen für den weiteren Einsatz. Alle Sessions per Video und Chat per Zoom

Einheit 1 (online - ZOOM):
Grundlagen, Beispiele und Aufgabenstellung

Einheit 2 (Praxisarbeit):
Umsetzung eines Reportings auf Basis Ihrer eigenen Einkaufsinitiativen

Einheit 3 (online - ZOOM):
Feedback, Vertiefung, Umsetzungsvorschläge

Zielgruppen

Einkaufsleiter*innen, Warengruppenverantwortliche, Lead Buyer, Strategische Einkäufer*innen, Lieferantenmanager*innen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung

Trainer	Dipl.-Ing. Hanno Dettlof
Dauer	ca. 3,0 Stunden (jeweils 09:00 Uhr - 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 22.4.2024 oder 25.11.2024 E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 13.5.2024 oder 16.12.2024
Gebühren	570,00 €
<i>Mitglieder StFG</i>	<i>10 % Rabatt</i>
Seminar-Nr.	

In Kooperation mit der FH Kiel

Globale Logistik – Internationale Lieferketten

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Nie wurde die Globalisierung und mit ihr die globalen Liefernetzwerke so hinterfragt wie heute. Suezkanal-Blockade, Lockdowns, Ukraine – Herausforderungen, die internationale Lieferketten zum Stammtischthema gemacht haben. Hinzu kommen hohe Erwartungen seitens der Politik in Sachen Nachhaltigkeit. Doch welche Optionen haben wir in der Praxis? Wie können wir mit grundlegenden Entscheidungen in Bezug auf Standorte und Transportwege die Robustheit der Lieferketten beeinflussen, wie können wir sie nachhaltiger gestalten und gleichzeitig nicht die Kosten aus dem Blick verlieren?

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie die Robustheit und Nachhaltigkeit Ihrer globalen Lieferketten bewerten und Handlungsoptionen entwickeln können, um so in Zusammenarbeit mit anderen Entscheidern in Ihrem Unternehmen (Logistik, Vertrieb, GF) Ihre globalen Lieferketten nachhaltig weiterzuentwickeln.

Inhalte

- Lernen Sie in der ersten Online-Phase, welche grundsätzlichen Gestaltungsoptionen für internationale Liefernetzwerke existieren und mit Hilfe welcher Methoden sich diese hinsichtlich ihrer Zukunftsfähigkeit (u.a. Robustheit, Nachhaltigkeit) beurteilen lassen.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie Sie die Zukunftsfähigkeit Ihrer internationalen Lieferketten ganzheitlich bewerten können. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen internationaler Lieferketten, Gestaltungsmöglichkeiten und Herausforderungen

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Z.B. Supply Chain Mapping für ein ausgewähltes Produkt. Entwicklung von alternativen Lieferkettenkonfigurationen. Bewertung anhand eines ausgewählten Bewertungsverfahrens.

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Strategischer Einkauf, Logistik, Supply Chain Management, Lead Buyer

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf, Lernpfad: „Global Sourcing“

Trainer	Prof. Dr. Peter Franke
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): auf Anfrage E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): auf Anfrage
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt
Seminar-Nr.	

In Kooperation mit der FH Kiel

Bedeutung und Aufgaben des modernen Einkaufs

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Der moderne, marktgestaltende Einkauf hat einen unbestritten starken Einfluss auf Gesamtkosten, Lieferfähigkeit, Qualität, Nachhaltigkeit und Innovationsstärke eines Unternehmens. Aber dieser Erfolgsbeitrag des Einkaufs muss systematisch erarbeitet werden und erfordert ein „passendes“ Rollenverständnis – nicht nur im Einkauf, sondern auch bei anderen unternehmensinternen Stakeholdern und nicht zuletzt bei der Unternehmensleitung. Was zeichnet also erfolgreichen Einkaufs aus? In welchen Gestaltungsfeldern kann der Einkauf agieren, um den Unternehmenserfolg zu steigern? Lassen Sie uns einen Blick auf eine moderne Einkaufskonzeption werfen, die diese Fragen beantwortet.

Ihr Nutzen

Dieses Seminar zeigt Ihnen, wie sie die wirtschaftliche Bedeutung Ihres Einkaufs für Ihr Unternehmen einschätzen können und welche Optionen zur Entwicklung eines strategiekonformen Leitbildes für den eigenen Einkauf und die eigene Rolle bestehen.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche wirtschaftliche Bedeutung der Einkauf haben kann und wie sich diese bestimmen lässt. Erfahren Sie außerdem, welches Leitbild für Ihren Einkauf geeignet sein kann.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, wie sich z.B. in Ihrem Unternehmen die wirtschaftliche Bedeutung Ihres Einkaufs bestimmen lässt.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Lässt sich z.B. ein Plan zur Weiterentwicklung Ihres Einkaufs in Richtung „nachhaltig und marktgestaltend“ entwerfen?

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen des modernen Einkaufs – seine Bedeutung und seine Aufgaben

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Z.B. Bewertung des eigenen Einkaufs als Erfolgsfaktor im Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Einkaufsleitung, Strategischer Einkauf, Lead Buyer, Operativer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Geschäftsführung

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Basiscamp Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E3 á 3 Stunden (jeweils 9:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 18.01.24 (15.10.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 01.02.24 (29.10.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Wirkung des Einkaufs auf die Prozesskosten (Kostenrechnung 2)

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Ja, der Einkauf ist auch für Prozesskosten verantwortlich! Vordergründig sind es nur die Kosten für Einkaufsprozesse im engeren Sinn. Eine abteilungsübergreifende Betrachtung zeigt aber, dass manche „Einsparung“ beim Preis viel höher Folgekosten nach sich zieht. „Klassiker“ sind „billige“ Verschleißwerkzeuge mit geringen Standzeiten, hohe Lagerkosten aufgrund der Nutzung von Mengenrabatten und natürlich Fehlmengenkosten. Aber wie wirkt sich ein Lieferantenwechsel aus? Auch der Aufbau einer neuen Geschäftsbeziehung zieht Prozesskosten nach sich.

Ihr Nutzen

Sie werden sensibilisiert für die Folgekosten der Einkaufsentscheidungen und Sie lernen Methoden kennen, mit denen sich die Prozesskosten quantifizieren und Lösungsideen entwickeln lassen.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche Wirkung Ihre Einkaufsentscheidungen auf Prozesskosten haben können. Erkennen Sie an Beispielen, wie sich diese Prozesskosten messen und minimieren lassen.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, welche Prozesskosten verursacht werden und / oder skizzieren Sie Ideen, wie sich die Prozesskosten verringern lassen. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies kann z.B. eine tiefere Prozessanalyse oder die weitergehende Ausarbeitung Ihrer Ideen sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Die Wirkung von Einkaufsentscheidungen auf Prozesskosten, Lösungen und Konzepte

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Durchführung von Analysen an eigenen betrieblichen Beispielen, z.B. Fehlerfolge- oder Lagerkosten, und/oder Entwicklung von Ideen zur Optimierung vom Einkauf beeinflussbarer Prozesskosten im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Operativer Einkauf, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, SCM

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf, Lernpfad: „Operativer Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 13:30 Uhr – 16:30 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 18.01.2024 E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 01.02.2024
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Dispositionsverfahren

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Hohe Versorgungssicherheit bei gleichzeitig niedrigen Beständen – dies ist das anspruchsvolle Ziel der Materialdisposition. Hinzu kommen die verschiedenen Kostenwirkungen, die Dispositionsentscheidungen einerseits komplex werden lassen und die andererseits dazu führen, dass sie eine erhebliche Wirkung auf den Unternehmenserfolg entfalten können. Auch wenn pragmatische Lösungen die Arbeit in der Praxis vereinfachen oder die ERP-Systeme Konzepte anbieten: Es lohnt, einmal kritisch zu prüfen, ob das gewohnte Dispositionsverhalten zeitgemäß und wirtschaftlich sinnvoll ist.

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar die grundlegenden Dispositionsverfahren und Ansätze zur Bewertung der Eignung dieser Methoden kennen.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche wirtschaftliche Wirkung Dispositionsentscheidungen haben und welche grundlegenden Dispositionsmethoden zur Verfügung stehen.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich die Veränderung der Dispositionsverfahren auswirkt. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies kann z.B. eine tiefgehende Analyse oder die Anpassung Ihrer Disposition sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen der Materialdisposition, Kennzahlen zur Erfolgsmessung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Durchführung von Analysen an eigenen betrieblichen Beispielen und/oder Entwicklung von Ideen zur Optimierung der Disposition im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Disposition, Operativer Einkauf, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Logistik, Supply Chain Management

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Operativer Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 à 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 22.02.24 (offen) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 07.03.24 (offen)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Wirkung des Einkaufs auf die Materialkosten (Kostenrechnung 3)

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Im Einkauf liegt der Gewinn! Damit aber dieser Gewinnbeitrag realisiert werden kann, muss der Einkauf erstens wissen, in welchen Bereichen ein wesentlicher Einfluss auf den (finanziellen) Erfolg des Unternehmens genommen werden kann und zweitens, welche Stellhebel zur Beeinflussung der Materialkosten zur Verfügung stehen. Dabei ist der Preis (als Verhandlungsgegenstand) sicherlich ein wesentlicher, aber nicht der einzige und vor allem nicht in allen Fällen der stärkste Hebel. Z.B. eröffnen Änderungen des Bedarfes manchmal weitreichendere Optionen als das „Feilschen“.

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar, wie Sie Prioritäten für die Materialkostenreduktion setzen können und welche ausgewählten Ansätze zur Kostenreduktion existieren.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, wie Sie zur Vorbereitung analytisch vorgehen können, um die richtigen Prioritäten bei der Materialkostensenkung zu setzen. Identifizieren Sie außerdem Gestaltungsmöglichkeiten zur Reduktion Ihrer Materialkosten (z.B. Bündelung, Standardisierung, Preissenkungen, ...).
- Erleben Sie in der Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich das Ziel „Materialkostensenkung“ realisieren lässt. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies kann z.B. eine tiefgehende Spend-Analyse, eine Wertanalyse oder die Reduzierung der Teile- und/oder Lieferantenvielfalt sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Die „richtigen“ Prioritäten bei der Materialkostenreduktion setzen, Ansatzpunkte und Hebel zur Materialkostenreduktion identifizieren

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Erleben / Anwenden der Methoden und Lösungsansätze an eigenen betrieblichen Beispielen und/oder Entwicklung von Ideen zur Materialkostenreduktion im Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Einkauf, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Strategischer Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 13:30 Uhr – 16:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 22.02.2024 E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 07.03.2024 Oder: E1: 15.10.2024 E3: 29.10.2024
Gebühren	570,00 €
<i>Mitglieder StFG</i>	<i>10 % Rabatt</i>

In Kooperation mit der FH Kiel

Total-Cost-Analyse im globalen Einkauf (Kostenrechnung 4)

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Erfolgreicher internationaler Einkauf setzt ein effektives Kostenmanagement voraus. Von hoher Bedeutung ist dabei die Kenntnis der entscheidungsrelevanten Gesamtkosten eines Beschaffungsvorganges. Neben dem Preis der zu kaufenden Materialien/Leistungen müssen deshalb auch Folgekosten (wie z.B. Prozesskosten, Qualitätskosten, Entsorgungskosten, ...) transparent gemacht werden. Das Konzept der „Total Cost of Ownership“ hat sich dazu seit Jahrzehnten in der Praxis bewährt.

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar das Konzept der „Total Cost of Ownership“ kennen und können eine für Ihren Bedarf passende Methode zur Bewertung der entscheidungsrelevanten Kosten entwickeln.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, wie sich die Total-Cost-Betrachtung von einfacheren Methoden unterscheidet und wie sie sich zu einem pragmatischen aber wirkungsvollen Werkzeug entwickeln lässt.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich die Total-Cost-Analyse einsetzen lässt. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zur Nutzung und Weiterentwicklung dieser Methode in Ihrem Unternehmen.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen der Total-Cost-Analyse

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Durchführung einer Total-Cost-Analyse an eigenen betrieblichen Beispielen und/oder Entwicklung einer TCO-Methode

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Strategischer Einkauf, Lead Buyer, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Disposition, Operativer Einkauf

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Global Sourcing“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 30.08.24 (offen) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 13.09.24 (offen)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Bestandsmanagement und Beschaffungslogistik

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Lagerbestände schaffen Versorgungssicherheit! So glaubt man. Wenn man der Erfahrung der Praxis vertrauen darf, dann ist es aber merkwürdiger Weise zumeist so, dass das, was man im Lager hat, nicht gebraucht wird und das, was man dringend benötigt, nicht im Lager ist. Also: Versorgungslücken trotz voller Lager? Ja, leider ist dies nicht selten. Nachdem viele Jahre Just-in-Time zur Reduzierung der Kapitalbindung propagiert wurde, haben die aktuellen Lieferengpässe wieder die Nützlichkeit von Beständen ins Bewusstsein gerufen. Aber wieviel Bestand ist gerade genug?

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar die grundlegenden Werkzeuge des Bestandsmanagements kennen und können erste Ideen formulieren, um die Bestandssituation zu verbessern.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche Methoden und Kennzahlen bei der Bestandsanalyse typisch sind und wie sich diese zielorientiert nutzen lassen. Klären Sie, welchen Beitrag Bestände zum Erfolg Ihres Unternehmens leisten (Versorgungssicherheit, Liquidität, Kosten, ...).
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich diese Methoden umsetzen lassen. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiterer Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies kann z.B. ein Konzept zur Veränderung Ihrer Beschaffungslogistik sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen des Bestandsmanagements und beschaffungslogistischer Alternativen

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Durchführung von Bestandsanalysen an eigenen betrieblichen Beispielen und/oder Entwicklung von Lösungsideen zur Bestandsoptimierung in der Praxis

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Disposition, Logistik, Supply Chain Management

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Basiscamp Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 13:30 Uhr – 16:30 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 19.02.24 (28.08.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 05.03.24 (11.09.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Moderne Logistikkonzepte

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Just-in-Time oder Vorratshaltung? Oder wie wäre es mit einem Konsignationslager, VMI oder soll es vielleicht doch eine Kanban-Steuerung sein? Und was spräche für „frei Haus“ statt „ab Werk“? Zur Gestaltung der Beschaffungslogistik stehen zahlreiche Möglichkeiten zur Verfügung, die bei unterschiedlichen Rahmenbedingungen verschiedene Vor- und Nachteile haben. Kosten, Versorgungssicherheit, Kapitalbindung aber auch Abhängigkeit sind wesentliche Bewertungskriterien.

Ihr Nutzen

Sie lernen in diesem Seminar Gestaltungsmöglichkeiten der Beschaffungslogistik kennen und können aus Einkaufsperspektive einschätzen, welche Potentiale und Risiken damit verbunden sind. Dies befähigt Sie, (gemeinsam) mit Lieferanten geeignete Formen für die Logistikprozesse zu identifizieren.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, wie sich die Beschaffungslogistik gestalten lässt und welche Optionen mit welchen potentiellen Vor- und Nachteilen verbunden sind.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich erste Ansatzpunkte zur Optimierung der Beschaffungslogistik erkennen lassen. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen der Beschaffungslogistik, Gestaltungsmöglichkeiten und Einsatzfelder

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Z.B. Identifikation von Bereichen (z.B. Materialgruppen), in denen die Optimierung der Beschaffungslogistik vielversprechend erscheint, und/oder Entwicklung von Lösungsideen zur Umgestaltung der Beschaffungslogistik in Ihrer eigenen Praxis

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Strategischer Einkauf, Logistik, Supply Chain Management, Lead Buyer

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Strategischer Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 19.02.24 (28.08.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 05.03.24 (11.09.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Verhandlungsvorbereitung: Preis - und Kostenanalyse

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Das ist zu teuer! Einfallloser kann die Argumentation des Einkaufs in einer Verhandlung kaum sein. Seien Sie anders und bringen Sie Ihre Verhandlungskompetenz auf ein neues Niveau.

Die Preisgestaltung des Lieferanten sachlich zu diskutieren, erfordert eine gute methodische Vorbereitung und hat – trotz vieler guter Ansätze – auch ihre Grenzen. Aber: Teilweise lässt sich mit geringem Aufwand und ohne technische Detailkenntnisse ein Gefühl für die Kostenstrukturen und damit die Plausibilität der Preisgestaltung entwickeln.

Ihr Nutzen

Steigern Sie Ihren Verhandlungserfolg durch eine systematische Analyse der Preise Ihres Lieferanten und eine pragmatische Bewertung der entscheidungsrelevanten Kosten. Gehen Sie besser vorbereitet in Preisverhandlungen und stärken Sie Ihre Argumentation auf der Sachebene.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche Methoden zur Preis- und Kostenstrukturanalyse im Einkauf typisch sind und wie sich ein Zielpreis für die Verhandlungen finden lässt.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, an einem Beispiel aus Ihrem betrieblichen Alltag, wie sich diese Methoden umsetzen lassen. Sie bearbeiten dazu eine mit Ihnen abgestimmte Aufgabe aus Ihrer Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies kann z.B. die Entwicklung einer „Standard“-Methode zur Durchführung von Preisanalysen in Ihrem Einkauf sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen der Zielpreisfindung

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Durchführung von Preis- und Kostenstrukturanalysen an eigenen betrieblichen Beispielen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf; Lernpfad: „Basiscamp Einkauf“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E 3 á 3 Stunden (jeweils 09:00 Uhr – 12:00 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 11.01.24 (24.10.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 25.01.24 (07.11.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt

In Kooperation mit der FH Kiel

Zielbildung und Roadmapping - Rollenspezifische Einkaufsziele, oder der eigene Wertbeitrag

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Mit welchen Kennzahlen lässt sich der Wertbeitrag unterschiedlicher Aufgaben im Einkauf „greifbar“ und steuerbar machen? Welche Erfolgsfaktoren sind zu berücksichtigen? Ziele des Einkaufs mit geeigneten Kennzahlen transparent und steuerbar machen, gelingt nicht mit einem „Kochbuch für TOP-Kennzahlen“. Die Zielformulierung muss unternehmensspezifisch erfolgen und die individuellen Ziele der beteiligten Personen berücksichtigen. Von diesen Gedanken ausgehend beschreiten wir in diesem Seminar einen praxisorientierten Weg zur gemeinsamen Formulierung Ihrer Einkaufsziele.

Ihr Nutzen

Am Ende dieses Seminares haben Sie einen ersten Entwurf für Ihr zukünftiges (rollenspezifisches) Einkaufs-Zielsystem erstellt. Er kann dann die Basis für die Entwicklung von – skizziert in einer Roadmap - umzusetzenden Maßnahmen sein.

Inhalte

- Erfahren Sie in der ersten Online-Phase, welche Zielkriterien im Einkauf typisch sind und wie sich über die Betrachtung von Erfolgsfaktoren Ziele ableiten lassen. Erfahren Sie, welchen großen Nutzen Kennzahlen für die Arbeit mit Zielen haben.
- Erleben Sie in dieser Praxisphase, wie für Ihre unternehmensspezifische Situation und Ihre Rolle im Einkauf Ziele und geeignete Kennzahlen formuliert werden können. Sie bearbeiten eine Aufgabe für Ihre betriebliche Praxis.
- Entwickeln Sie in der zweiten Online-Phase nach einer Reflexions- und Feedback-Betrachtung konkrete Ideen zu weiteren Umsetzung Ihres Praxisprojektes. Dies können z.B. die Überführung Ihres Zielsystems in Ihr Reporting oder der weitere inhaltliche Ausbau sein.

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Grundlagen der Zielfindung im Einkauf

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Konzeption eines unternehmens- und rollenspezifischen Einkaufs-Zielsystems

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und Entwicklung weiterführender Maßnahmen, Roadmapping

Zielgruppen

Einkaufsleitung, Strategischer Einkauf, Lead Buyer, Operativer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Geschäftsführung

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer Einkauf, Lernpfad: „Strategischer Einkauf“, „Lead Buyer“

Trainer	Prof. Dr. Klaus Dieter Lorenzen
Dauer	E1 und E3 á 3 Stunden (jeweils 13:30 Uhr – 16:30 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): 11.01.24 (24.10.24) E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): 25.01.24 (07.11.24)
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt



In Kooperation mit der FH Kiel

Interkulturelle Kommunikation – „Sich der eigenen kulturellen Prägung bewusst werden“

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Im Einkauf hat man oft nicht mit Mensch einer Kultur zu tun, sondern ist für mehrere Regionen zuständig. Das hat zur Folge, dass man in durchaus schnellem Wechsel auf Verhandlungspartner unterschiedlichster Art vorbereitet sein sollte. Neben zahlreichen Unterschieden gibt es zwischen internationalen Verhandlungspartnern auch viele Gemeinsamkeiten. Ein Grund, warum sich Geschäftspartner an einen Tisch setzen, ist, regelmäßig das gemeinsame Interesse an einem guten Verhandlungsergebnis. Wie ein gutes Ergebnis von den einzelnen Partnern definiert wird, kann dann durchaus unterschiedlich sein.

Die „Reise um die Welt“ sensibilisiert die Teilnehmenden für Werte, Verhaltensweisen und Denkmuster der eigenen und der fremden Kulturen. Mit Hilfe systematischer Vorbereitung und interkulturellen Kenntnissen werden die Gesprächspartner überzeugt und die Verhandlungen zum Abschluss gebracht.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmenden werden sich ihrer eigenen kulturellen Prägung, ihrer Werte und Toleranzgrenzen bewusst. Ausgehend davon können sie fremde Verhaltensmuster erkennen und akzeptieren. Ihr Toleranzbereich wird erweitert.

Inhalte

Kultur

- Was ist Kultur?
- Kultur-Eisberg
- Kulturschichten: Landeskultur, Herkunftskultur, Unternehmenskultur, Individuum
- Die eigenen kulturellen Präferenzen
- Die eigene interkulturelle Sensibilität

Deutsche Kulturmerkmale

- Deutsche Kultur aus deutscher Sicht
- Typisch deutsch – Stereotype
- Sachorientierung | Struktur-/Regelorientierung | Internalisierte Kontrolle | Zeitplanung | Trennung von Lebensbereichen | Direkte Kommunikation | Beurteilen | Überzeugen | Entscheiden | Widersprechen
- Benutzung typisch deutscher Wörter und Ausdrücke
- Fremdbildwahrnehmung der Teilnehmenden im Ausland

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):

Sensibilisierung für kulturbedingte eigene Denkmuster und Verhaltensweisen

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Beobachtung und Umsetzung der Erkenntnisse in den eigenen Verhandlungen

Einheit 3 (online - ZOOM):

Reflexion, Vertiefung und weitere Umsetzungsideen

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung, die mit Vertretern unterschiedlicher Kulturen verhandeln oder Mitarbeitende in verschiedenen Ländern führen

Hinweis

Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: *Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung*

Trainer in	Dr. Liane Steiert
Dauer	à 2,5 Stunden (jeweils 09:00 – 11:30 Uhr)
Termine	E1 (Zoom): auf Anfrage E2: frei einteilbare Praxisarbeit zwischen E1 und 2 E3 (Zoom): auf Anfrage
Gebühren	570,00 €
Mitglieder StFG	10 % Rabatt
Seminar-Nr.	

Unser „3E Blended Learning“ Webinar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Webinar besteht aus je 2 - 2,5-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema - „Ready für das Lieferkettengesetz“ Aktuelle Informationen aus juristischer und Einkaufssicht -

Um ihrer Verantwortung zum Schutz der Menschenrechte gerecht zu werden, hat der Bundestag im Juli 2021 das Gesetz über die unternehmerischen Sorgfaltspflichten in Lieferketten beschlossen, das sogenannte Lieferkettengesetz (LkSG). Mit dem Inkrafttreten des Gesetzes wird die Verantwortung deutscher Unternehmen für die Achtung von Menschenrechten in globalen Lieferketten verbindlich geregelt. Aufgrund dieses Gesetzes sind Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitenden erstmals für das Jahr 2023 verpflichtet, die menschenrechtlichen Risiken in ihren Lieferketten zu ermitteln, ihnen zu begegnen, darüber zu berichten und Beschwerdeverfahren zu ermöglichen. Für Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden gilt dies erstmals für das Jahr 2024.

Um selbst entscheiden zu können, welche Maßnahmen im Unternehmen zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen erforderlich sind, ist die Kenntnis des relativ kurzen Gesetzes notwendig. Selbst wenn ein Unternehmen zur Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen die Dienste von externen Beratern in Anspruch nimmt, muss jemand im Unternehmen in der Lage sein, die Leistung der Berater zu beurteilen. Dieses Webinar vermittelt den Teilnehmenden die absoluten Basics des LkSG.

Nutzen

In diesem Webinar erhalten Sie nicht nur die Kenntnis was menschenrechtsbezogene Risiken im Sinne des Gesetzes sind und was im Rahmen einer diesbezüglichen Risikoanalyse zu beachten ist. Vielmehr erhalten Sie anhand eines konkreten Beispiels eine Anleitung, wie sie auf der Basis von Excel-Tabellen eine Risikoanalyse durchführen können. Des Weiteren erhalten Sie ein Muster einer Grundsatzklärung und einer Beschwerdeverfahrensordnung. Beide Dokumente werden in der 3. Einheit erörtert. Außerdem erhalten die Teilnehmenden den Gesetzestext in Form einer Exceltabelle, in dem farblich markiert ist, welche Passagen des Textes mit einem Ordnungswidrigkeitstatbestand in Verbindung stehen und wie hoch das angedrohte Bußgeld ist. Die Tabelle ist so angelegt, dass der Nutzer der Tabelle zu jeder Passage des Textes eigene Kommentare hinzufügen kann.

Inhalte

- Was sind menschenrechtsbezogene Risiken im Sinne des LkSG?
- Welche menschenrechtsbezogenen Risiken muss ein Unternehmen im Rahmen einer Risikoanalyse berücksichtigen? (Nicht jedes menschenrechtsbezogene Risiko, von dem ein Unternehmen Kenntnis erlangt, muss in der eigenen Risikoanalyse berücksichtigt werden!)
- Welche Anforderungen stellt das Gesetz an eine Grundsatzklärung?
- Welche Anforderungen stellt das Gesetz an eine Beschwerdeverfahrensordnung?

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	Basics zur Risikoanalyse, Grundsatzklärung und zum Beschwerdeverfahren
Einheit 2 (Praxisarbeit):	Die Umsetzung des Lieferkettengesetzes im eigenen Unternehmen
Einheit 3 (online - ZOOM):	Vertiefung - Wie gestalte ich eine erfolgreiche Umsetzung? Tipps und mögliche Vorgehensweisen

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Sven Regula, Rechtsanwalt

Mitherausgeber des Buches „Rechtsfragen in der Automobil- und Zulieferindustrie“ und Autor der Kapitel Sachmängelhaftung, Produkthaftung, QSV, autonomes Fahren und Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	19.03.2024	09:00 – 11:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	05.04.2024	09:00 – 11:30
oder		
Einheit 1 (online - ZOOM):	04.09.2024	09:00 – 11:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	20.09.2022	09:00 – 11:30

Informationen

Seminar-Nr. L

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten inkl. Begleitbuch

Unser „3E Blended Learning“ Seminar mit Begleitbuch

Unser 3E-Konzept **„ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“** verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2 - 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema - *Qualitätssicherungsvereinbarungen im Einkauf*

Stellt der Lieferant mangelhafte Bauteile zur Verfügung und werden diese in der Lieferkette weiter verbaut, die Mangelhaftigkeit gar erst nach Auslieferung an den Endverbraucher entdeckt, stellt dies den Supergau dar. Der Einkauf muss sich auf die Qualität seiner Lieferanten verlassen können, um unangenehme Rückrufaktionen sowie Lieferengpässe zu vermeiden. Zur Durchführung von Qualitätssichernden Maßnahmen bereits vor Auslieferung der Ware bietet der Gesetzgeber kaum Regelungen an, sondern überlässt dies der Vertragsgestaltung zwischen Lieferanten und Kunden. Qualitätssicherungsvereinbarungen sind daher von zentraler Bedeutung, um Regelungen für die Herstellung der Ware beim Lieferanten zu treffen, die deren Qualität bei Anlieferung sicherstellen.

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt die notwendigen rechtlichen Grundlagen um die Funktionsweise von Qualitätssicherungsvereinbarungen zu verstehen. Es erläutert die wesentlichen Inhalte zur erfolgreichen und bedarfsgerechten Formulierung von Qualitätssicherungsvereinbarungen.

Inhalte

- Der rechtliche Rahmen einer QSV - QSV als AGB
- Die wichtigsten Regelungen und ihre Funktionsweise
- Wareneingangsprüfung vs. Warenausgangsprüfung - Prüf- und Rügeobliegenheiten gem. § 377 HGB
- Audits vs. Geheimhaltung
- Bedeutung von Erstmusterprüfung
- Übertragung von Verkehrssicherungspflichten - Möglichkeiten und Grenzen der vertraglichen Haftungsverlagerung
- Verjährung von Ansprüchen aus der QSV
- Anleitung zur Formulierung der eigenen QSV

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Rechtliche Grundlagen Qualitätssicherung - Einführung

Einheit 2 (Praxisarbeit): Sammeln von Fragestellungen aus dem Alltag und Formulierungen aus der eigenen Qualitätssicherungsvereinbarung.

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung – Formulierung einer Qualitätssicherungsvereinbarung anhand der Fragestellungen und Formulierungsbeispiele.

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Sven Regula, Rechtsanwalt

Schwerpunkte: Vertragsgestaltung und Produkthaftung

Mitherausgeber des Buches „Rechtsfragen in der Automobil- und Zulieferindustrie“ und Autor der Kapitel Sachmängelhaftung, Produkthaftung, QSV, autonomes Fahren und Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	20.03.2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	04.04.2024	09:00 – 12:00
bzw.		
Einheit 1 (online - ZOOM):	03.09.2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	19.09.2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2 - 2,5-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

„Verhandlungen SPEZIAL – Verhandeln in schwierigen Situationen“ mit Begleitbuch als E-Book -

In diesem Online-Training zum „Verhandeln in schwierigen Situationen“ lernen die Teilnehmer eine Vielzahl wertvoller Fähigkeiten kennen. Sie lernen effektive Verhandlungstechniken, um in herausfordernden Kontexten erfolgreich zu agieren. Dabei spielen Stressbewältigung und emotionale Intelligenz eine entscheidende Rolle, da sie lernen, unter Druck ruhig zu bleiben und kluge Entscheidungen zu treffen. Die Teilnehmer stärken ihr Selbstvertrauen und werden sich sicherer fühlen, wenn sie sich in schwierigen Verhandlungssituationen befinden.

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	19. Februar 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	04. März 2024	13:30 – 16:30
Einheit 1 (online - ZOOM):	03. Juni 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	17. Juni 2024	13:00 – 16:30

Inhalte

Situativ richtiges Verhalten in der Verhandlung - Unterschiedliche Einstiege in die Verhandlung | Profi-Techniken für den Verhandlungsalltag.

Umgang mit Macht und Dominanz - Verhandlungsmacht verstehen - Faktoren der Verhandlungsmacht | Entwicklung von Taktiken, um ein Gleichgewicht der Macht herzustellen | Strategien für den Umgang mit dominanten oder machtbewussten Verhandlungspartnern | Externes und internes Verhandlungsmandat | Aus unterlegener Position erfolgreich verhandeln – eine Optionsanalyse | Umgang mit Spannungen und Emotionen während der Verhandlung.

Verhandlungspsychologie und Beeinflussung | Vertieftes Verständnis der psychologischen Aspekte von Verhandlungen, um gezielt Einfluss zu nehmen | Umgang mit Spannungen und Emotionen während der Verhandlung.

Entwicklung von Strategien zur Bewältigung von schwierigen Verhandlungen | Vorüberlegung von alternativen Ansätzen und Lösungen | Strategien für die Entscheidungsfindung, wenn Informationen begrenzt oder unklar sind | Vorbereitung auf unerwartete Wendungen für das schnelle Umschwenken und Anpassen der Verhandlungsstrategie bei unvorhergesehenen Entwicklungen | Abwägung von Risiken und Chancen.

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Peter Troczynski

Verhandlungsexperte, Fachbuchautor
Headcoach der Verhandlungstrainer

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch (E-Book)

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema: „Verhandlungen gewinnen I“ mit Begleitbuch als E-Book -

Die Teilnahme am Online-Training "Verhandlungen gewinnen I" verspricht den Teilnehmern einen umfassenden Nutzen für ihre berufliche Entwicklung und Verhandlungskompetenz. Durch dieses Training erwerben die Teilnehmer nicht nur grundlegende Fähigkeiten, sondern auch anspruchsvolle Strategien, um in Verhandlungen erfolgreich zu sein.

Durch das Training gewinnen die Teilnehmer an Verhandlungskompetenz und Selbstvertrauen. Sie lernen bewährte Taktiken, um sich effektiv auf Verhandlungen vorzubereiten und souverän aufzutreten. Diese Fähigkeiten sind in verschiedenen beruflichen Kontexten von unschätzbarem Wert, sei es im Vertrieb, im Einkauf, im Management oder anderen Geschäftsbereichen.

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	11. März 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	25. März 2024	13:30 – 16:30
Einheit 1 (online - ZOOM):	05. August 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	19. August 2024	13:30 – 16:30

Inhalte

Mindset vs. Selbstblockaden

Die exakte Vorbereitung - | Keine Verhandlung ohne Plan „B“ (BATNA) | Die eigenen Optionen und die Optionen des Verhandlungspartners klären, Alternativen schaffen und die Expositionen definieren | Ziele und Zwischenziele definieren | Die eigenen Forderungen souverän durchsetzen - clever einbringen – geschickt abwehren | Eigene Argumente nutzen und die Vorbereitung auf Gegenargumente | Wahl der richtigen Strategie | Checkliste für mögliche Abbruchszenarien.

Was Sie vom FBI lernen können - Vorbereitung und welche Elemente für ein Profiling und Analyse des Gegenübers wichtig sind | „Klick Sum“ Psychologie der Beeinflussung, die Auswirkungen auf Verhandlungsführung und Verhandlungsstrategien haben.

Ohne klare Ziele keine Ergebnisse | vom „must to have“ bis „nice to have“, die eigenen und die Ziele des Verhandlungspartners definieren & Klarheit schaffen | Forderungen weshalb Sie auch mal mit mehreren Forderungen in eine Verhandlung gehen sollten | WIN WIN ist auch nur eine Option - Unterschiedliche Bedürfnisse, Motive, Triebkräfte und den Verhandlungsspielraum der anderen Seite erkennen und gezielt darauf eingehen.

Situativ richtiges Verhalten in der Verhandlung - Unterschiedliche Einstiege in die Verhandlung | Profi-Techniken für den Verhandlungsalltag.



Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Peter Troczynski

Verhandlungsexperte, Fachbuchautor
Headcoach der Verhandlungstrainer

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch (E-Book)

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „**ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN**“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2 - 2,5-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

„Verhandlungen gewinnen II“ mit Begleitbuch als E-Book -

Die Teilnahme am Online-Training "Verhandlungen gewinnen II" vermittelt den Teilnehmern eine breite Palette an wertvollen Vorteilen, die ihre Verhandlungsfähigkeiten auf ein höheres Niveau heben werden. Dieses spezialisierte Training richtet sich an diejenigen, die bereits über Grundlagenkenntnisse verfügen und ihr Verhandlungsgeschick weiter verfeinern möchten.

Die Teilnehmer erlangen vertiefte Einblicke in anspruchsvolle Verhandlungsstrategien und -Techniken. Durch das Training erweitern sie ihre Fähigkeiten, Verhandlungssituationen zu analysieren und auf komplexe Herausforderungen gezielt zu reagieren. Dieses vertiefte Verständnis ermöglicht es den Teilnehmern, sich in Verhandlungen souverän zu behaupten.

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	15. April 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	29. April 2024	13:30 – 16:30
Einheit 1 (online - ZOOM):	09. September 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	23. September 2024	13:30 – 16:30

Inhalte

Mindset vs. Selbstblockaden | Techniken und Taktiken - eine Auffrischung.

Die Einflussfaktoren einer Verhandlung besser analysieren und bewusster steuern - "Social Proof" Psychologie der Beeinflussung und weitere Verhaltensmerkmale | Verhaltensweisen und Taktiken der Verhandlungspartner erkennen | „Klick, surr“ - Verhaltenspsychologische Prinzipien, die unser Verhalten bestimmen sowie deren Auswirkungen auf Verhandlungsführung, Kommunikations- und Verhandlungsstrategien.

Unterschiedliche Persönlichkeiten erkennen und darauf einstellen - Verhandlungspartner einschätzen und mit ihnen umgehen | Unterschiedliche Verhandlungspartner erkennen und ihnen souverän begegnen | Vom analytischen Perfektionisten bis zum impulsiv-spontanen Verhandler.

Machtdiagnose & Kommunikation - Analyse der eigenen Verhandlungsmacht sowie der Verhandlungsmacht des Gesprächspartners | Die Erhöhung der eigenen Macht in Verhandlungen | Umgang mit Manipulationen | Der richtige Umgang mit Stress oder wie Sie ihn sogar vermeiden | Wie Sie das Verhandlungsszenario bestimmen und die Gesprächsführung behalten - Rhetorische Mittel für Ihren Verhandlungserfolg, für die Gesprächsführung wie Fragetechniken, Spiegeln, Anerkennungen, kontrollierte Dialoge.

Nutzen

Dieses Online Training fördert die Verhandlungskompetenz der Teilnehmer - die Stärkung der eigenen Positionen der Teilnehmer sowie der eigenen kommunikativen und mentalen Kompetenz. Das Erkennen und Durchschauen von Verhandlungsstrategien der Verhandlungspartner und die Sicht auf „Stellschrauben“, mit denen die Verhandlungsprozesse optimiert werden können, führen zu besseren Verhandlungsergebnissen.

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Peter Troczynski

Verhandlungsexperte, Fachbuchautor
Headcoach der Verhandlungstrainer

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch (E-Book)

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „**ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN**“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2 - 2,5-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

„Verhandlungen gewinnen III“ mit Begleitbuch als E-Book -

In diesem Online Training lernen die Teilnehmer eine breite Palette von anspruchsvollen Verhandlungsfähigkeiten. Dazu gehören bewährte Taktiken, um komplexe Verhandlungssituationen zu meistern, sowie Variationen möglicher Stellschrauben und Verhandlungshebel. Die sorgfältige Analyse und Vorbereitung von Verhandlungen wird ebenso weiterentwickelt wie die Kommunikations- und Rhetorikfähigkeiten. Zusätzlich erwerben sie fortgeschrittene Techniken zur Konfliktlösung und Deeskalation, um selbst in hochspannenden Situationen die Kontrolle zu behalten.

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	13. Mai 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	27. Mai 2024	13:30 – 16:30
Einheit 1 (online - ZOOM):	12. August 2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	26. August 2024	13:00 – 16:30

Inhalte

Mindset vs. Selbstblockaden | Techniken und Taktiken - eine Auffrischung.

Strategien und Taktiken - Verhandlungsstrategien und -taktiken aus psychologischer Sicht | Welche Strategien und Taktiken ermöglichen gute Resultate | Analysen der Verhaltensweisen der Verhandlungspartner als Grundlage für die richtige Auswahl von Strategie und Taktik für eine erfolgreiche Verhandlungsführung.

Verhandlungshebel und Stellschrauben - Die Waffenkammer der Verhandlungs-Hebel, Tools Strategie und Taktik - Box | Welche Strategien und Taktiken ermöglichen gute Resultate | Taktiken - vom souveränen pokem bis zum „unsichtbaren“ Taktieren, wichtige Verhandlungstricks – wie sie funktionieren, sie sich darauf vorbereiten können und was Sie tun müssen, um diesen Fallen zu entgehen.

Verhandeln in Stresssituationen - Die unterschätzte eigene Macht | Verhandeln unter Druck | Bluff, Zeitdruck und Ultimatum | Umgang mit den großen 3 Taktik-Kategorien: Behinderung, Angriff, Täuschung | Verhandeln unter Stress | Unfairness, unsachliche Angriffe, Emotionen, Gesichtsverlust | Umgang mit persönlichen und unfairen Attacken | Wie Sie Stress und Emotionen positiv für nutzen können.

Situativ richtiges Verhalten in der Verhandlung - Unterschiedliche Einstiege in die Verhandlung | Profi-Techniken für den Verhandlungsalltag | Navigationstechniken - Die richtige Kommunikation | Die Macht der richtigen Fragen und der Zusammenfassungen - Lernen Sie neue Sprachmuster | Abbruch vs. Wiedereinstieg - Wann eine Nichteinigung besser ist | Psychologische Elemente und der Bau einer goldenen Brücke.

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Peter Troczynski

Verhandlungsexperte, Fachbuchautor
Headcoach der Verhandlungstrainer

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch

Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „**ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN**“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema

„E-Sourcing – Den strategischen Einkauf auf das nächste Level heben – Ausschreibungen, BI-Tools und Lieferantenmanagement“ mit Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)

Im Einkauf liegt der Gewinn – und dieser wird insbesondere mit guten Entscheidungen im strategischen Einkauf beeinflusst.

Durch smarte Digitalisierungslösungen lassen sich ganz neue Potentiale heben und die extra Meile zu herausragenden Erfolgen gehen, die Ihnen vielleicht bisher verwehrt geblieben sind. Werden Sie besser als Ihr Wettbewerb, sichern Sie Ihren Unternehmenserfolg und ändern Sie das Image des Einkaufs, indem Sie neuste Tool und Möglichkeiten mit strategischer Weitsicht einsetzen. In diesem Modul lernen Sie unterschiedlichste Ausschreibungsmöglichkeiten diverser Warengruppen kennen, wir sprechen über Sinn und Nutzen von BI-Tools und widmen uns Sourcing-Strategien, um den Lieferantenstamm sinnvoll zu erweitern und Wettbewerb zu erhöhen.

Im Praxisteil erarbeiten Sie als Teilnehmer ein individuelles Digitalisierungsprojekt, welches wir dann im zweiten Fortbildungsteil diskutieren. So wird sichergestellt sein, dass Sie echten Praxisnutzen für sich und Ihren Einkauf aus dem Modul ziehen und neue Innovationskraft entfachen.

Abgerundet wird das Modul durch viele Tipps und Kniffe, also dem „How-To“ zur erfolgreichen Umsetzung neuer Ideen.

Inhalte

1. Digitalisierung im Strategischen Einkauf – die Sinne schärfen auf das Wesentliche
Wo stecken Potentiale, welche Themen bewegen Ihre Organisation und wie priorisiert man?
2. Warengruppenspezifische Ausschreibungen digitalisieren – Möglichkeiten, Plattformen und das Vermeiden von Fallstricken.
Umgang mit internen und externen Widerständen, Vorteile für Compliance und Nachhaltigkeit
3. BI-Tools im Einkauf – Kennzahlen ermitteln und kommunizieren
4. Lieferantensourcing und Lieferantenmanagement mit Weitblick
5. Vertragsmanagement – alles im Blick oder lost in space?
6. Einkaufssuiten vs. Best-Of-Breed – Diskussion über Vor- und Nachteile

Optional im ersten oder zweiten Block je nach Gruppendynamik

7. Nachhaltigkeit im Einkauf goes Digitalisierung – ESG-Plattformen und Risk-Management
8. Wie finde ich die richtigen Dienstleister und wo finden sich gute Informationen?
9. Den Einkauf neu platzieren – Leuchtturmprojekte ändern die Wertschätzung des Einkaufs
10. Von Social Media zu Social Procurement – #iambuying

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen und Einführung

Einheit 2 (Praxisarbeit): Die Umsetzung der E-Sourcing-Strategie im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung und Anwendungsbeispiele

Zielgruppen

Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Strategischer Einkauf
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Torben Link beschäftigt sich seit 2002 leidenschaftlich mit unterschiedlichsten Herausforderungen der Beschaffung und arbeitet als Einkaufsleiter Rohstoff der Firma Panther Packaging GmbH & Co. KG aus Tomesch daran, neben den klassischen Einkaufszielen der Kostensenkung, Qualitätseinhaltung und Versorgungssicherheit auch die Faktoren Innovation, Nachhaltigkeit, Risikomanagement und Digitalisierung voranzutreiben.

Terminetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	20. Februar 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	05. März 2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)





Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept **„ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“** verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je 2,5 - 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema

„E-Procurement (operativ) – Mehr Einkaufspower durch digitale Prozesse – Einkaufsprozesse, Kataloge und Stammdaten“ mit Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)

Die Digitalisierung des Einkaufs schreitet voran – kommen Sie mit!

Wie Sie den Operativen Einkauf durch smarte Digitalisierungslösungen nach vorne entwickeln, Prozesse verschlanken und Kosten senken, erfahren Sie ganz praxisnah in diesem Modul. Sowohl für interessierte Starter als auch für erfahrene Einkaufsprofis identifizieren wir gemeinsam Potentiale in Ihren Einkaufsorganisationen und beleuchten verschiedene Möglichkeiten, diese zu heben. Abgerundet wird das Modul durch viele Tipps und Kniffe, also dem „How-To“ zur erfolgreichen Umsetzung neuer Ideen.

Im zweiten Fortbildungsteil diskutieren wir Ihre Ausarbeitungen und sorgen gemeinsam dafür, dass Sie Ihre Ideen verwirklichen und in die Tat umsetzen zu können.

Inhalte

1. Digitalisierung im Operativen Einkauf – die Sinne schärfen auf das Wesentliche
Wo stecken Potentiale, welche Themen bewegen Ihre Organisation und wie priorisiert man?
2. Einkaufsprozesse optimieren:
Manuelle Tätigkeiten smart ersetzen: Dokumentprüfungen, RPA, Bestellversand, Archivsysteme, Chatbots und die Anbindung Ihrer Lieferanten.
3. Den Tail-Spend im Griff und Freitexte minimieren:
Katalogsysteme und deren Einbindung, Kampf dem Maverick Buying, der moderne Einkauf
4. Lieferantenmanagement und das Organisieren von Informationen
Outlook, CRM-Systeme und Self-Made-Ideen
5. Kostensenkungen durch E-Auctions und Ausschreibungsplattformen
6. Stammdaten im Griff? Die Wichtigkeit von sauberen Daten

Optional im ersten oder zweiten Block je nach Gruppendynamik

7. Smarte Wareneingangsbuchungen und Apps, KANBAN-Systeme
8. Wie finde ich die richtigen Dienstleister und wo finden sich gute Informationen?
9. Den Einkauf neu platzieren – Leuchtturmprojekte ändern die Wertschätzung des Einkaufs
10. Von Social Media zu Social Procurement – #iambuying

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen und Einführung

Einheit 2 (Praxisarbeit): Die Umsetzung der E-Procurement-Strategie im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung und Anwendungsbeispiele

Zielgruppen

Operativer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Operativer Einkauf
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Torben Link beschäftigt sich seit 2002 leidenschaftlich mit unterschiedlichsten Herausforderungen der Beschaffung und arbeitet als Einkaufsleiter Rohstoff der Firma Panther Packaging GmbH & Co. KG aus Tornesch daran, neben den klassischen Einkaufszielen der Kostensenkung, Qualitätseinhaltung und Versorgungssicherheit auch die Faktoren Innovation, Nachhaltigkeit, Risikomanagement und Digitalisierung voranzutreiben.

Terminetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	13.05.2024	13:30 – 16:30
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	27.05.2024	13:30 – 16:30

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)



In Kooperation mit der FH Kiel

Digital ausschreiben und verhandeln

Neue Tools erfolgreich nutzen und Verhandlungssituationen meistern

- mit Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Die Digitalisierung des Einkaufs schreitet voran – kommen Sie mit!

Ihr Nutzen

Bereichern Sie Ihre Einkaufsstrategie und optimieren Sie Ihre Lieferantenbeziehungen. Dieses Seminar bietet Ihnen die Gelegenheit, verschiedene Formen der digitalen Ausschreibung kennenzulernen, umzusetzen und optimale Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Das Seminar teilt sich in zwei Schwerpunkten auf:

Teil 1: Online-Ausschreibungen

Erfahren Sie, wie Sie Online-Ausschreibungen operativ und strategisch erfolgreich durchführen können. Wir behandeln verschiedene Varianten, von Dienstleistungen bis zu Produkten, sowie Modelle wie eAuctions und Web-Tender inklusive RFI, RFQ etc.

Teil 2: Die Kunst der digitalen Verhandlung

Verhandlungen sind der Kern des Einkaufsprozesses. Lernen Sie, wie Sie Lieferanten ansprechen, eine überzeugende Verhandlungsstrategie umsetzen und mit sensiblen Informationen umgehen. Wir diskutieren Compliance, Chancen und Risiken, und Sie erhalten Einblicke, ob KI oder Chatbots in Ihren Verhandlungen eine Rolle spielen sollten. In volatilen Zeiten betrachten wir auch die Anpassung von Rahmenverträgen und den Unterschied zwischen Online- und Präsenzverhandlungen. Ihre Praxisarbeit sorgt dafür, dass Sie einen unmittelbaren Erfolg für Ihre Tätigkeit aus dem Seminar mitnehmen können.

Inhalte

1. Verschiedene Varianten der Online-Ausschreibung kennen und verstehen lernen
2. Abgrenzung operativer und strategischer Ausschreibungen
3. Wie kann die konkrete Umsetzung gelingen
4. Ohne die richtigen Geschäftspartner keinen Erfolg – wie verändern digitale Ausschreibungen die Zusammenarbeit
5. Ansprache und Motivation der Lieferanten
6. Konkrete Verhandlungssituationen planen und meistern – wo liegen die Besonderheiten einer Online-Verhandlung
7. KI, Chatbot oder doch der Mensch – wer führt Ihre Verhandlung
8. Rahmenverträge in volatilen Zeiten
9. Von Social Media zu Social Procurement – #iambuying
10. Erfolgsmessung

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (onlineZOOM): 03. Juni 2024 13:30-16:30

Einheit 2 (Praxisarbeit):

Ein konkretes Projekt aus Ihrer Praxis vorbereiten und planen

Einheit 3 (onlineZOOM): 17. Juni 2024 13:30-16:30

Zielgruppen

Operativer Einkauf, Strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Einkaufsleiter, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis

*Kategorie im Rahmen der Hochschulzertifizierung:
Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung
sowie Lernpfad Operativer Einkauf*

Trainer

Torben Link beschäftigt sich seit 2002 leidenschaftlich mit unterschiedlichsten Herausforderungen der Beschaffung und arbeitet als Einkaufsleiter Rohstoff der Firma Panther Packaging GmbH & Co. KG aus Tömesch daran, neben den klassischen Einkaufszielen der Kostensenkung, Qualitätseinhaltung und Versorgungssicherheit auch die Faktoren Innovation, Nachhaltigkeit, Risikomanagement und Digitalisierung voranzutreiben.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

**599,00 € für alle 3 Einheiten
einschl. Begleitbuch (Digitalisierung im Einkauf)**



Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema – *Vertrags- und Riskmanagement im Einkauf – mit Begleitbuch*

Kein Einkaufsgeschäft ist risikolos. Es ist ein Irrglauben zu meinen, dass alle Risiken in Form eines soliden Einkaufsvertrages abgesichert werden könnten. Ein Restrisiko wird immer bleiben. Wichtig jedoch ist es zu wissen, wo Verträge notwendig sind und wie diese gestaltet sein müssen. Nicht jede Kaufaktion wird einen individuell ausgehandelten Kaufvertrag zur Grundlage haben. Diese Arbeit bleibt den regelmäßigen Kaufbezügen und/oder höherwertigen Einkaufsteilen oder Dienstleistungen vorbehalten. Für das Massen- oder Standardgeschäft kommen die „Allgemeinen Geschäftsbedingungen“ bzw. „Allgemeine Einkaufsbedingungen“ zur Anwendung. Was sind die gesetzlichen Grundlagen von Einkaufsverträgen und welche Vertragstypen kommen zur Anwendung? Im internationalen Einkauf stellt sich häufig die Frage gestellt, welches Recht gilt in dem Land, in dem ich die neuen Lieferanten ausfindig gemacht habe. Was verstehen wir unter ROM I VO und CISG? Sind Schiedsgerichte sinnvoll und wie dokumentiere ich meine Verhandlungsergebnisse?

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt die notwendigen Grundlagen zur erfolgreichen Vertragsgestaltung im Einkauf. Es vermittelt Hilfestellung bei der Verhandlung und Umsetzung von Verträgen mit Lieferanten.

Inhalte

- Deutsches Vertragsrecht im Einkauf
- Internationales Vertragsrecht (ROM I VO, CISG/UN-Kaufrecht und Schiedsgericht)
- Risikomanagement bei Verträgen / Vertragsmanagement
- Lieferkettengesetz und Allgemeine Einkaufsbedingungen

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen des Vertragsrechts im Einkauf – Einführung

Einheit 2 (Praxisarbeit): Das Vertrags- und Risikomanagement im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung – Vorschläge zur Vertragsgestaltung

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Strategischer Einkauf
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski

Einkaufsexperte, Lehrbeauftragter FH Kiel - Schwerpunkte:
Online Seminar Einkauf und Internationale Beschaffung

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	13. Februar 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	07. März 2024	09:00 – 12:00
bzw.		
Einheit 1 (online - ZOOM):	08. Oktober 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	22. Oktober 2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten mit Begleitbuch



Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „*ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN*“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema - „Analyse und Gestaltung von Einkaufsprozessen“ mit Begleitbuch -

Grundvoraussetzung für eine effektive und erfolgreiche Einkaufsorganisation ist die Aufteilung der Einkaufsfelder in operative/administrative und in strategische Aufgaben. Ein Einkauf der täglich fast ausschließlich als Feuerwehr hinsichtlich Termine, Mengenabweichungen und Produktionsplanänderungen agiert, wird nicht die Zeit haben, strategische Konzepte wie Make-or-Buy, Global Sourcing, Lieferantenmanagement, Marktforschung, Target Costing etc. in Zusammenarbeit mit den Nachbarabteilungen Vertrieb, Entwicklung, Produktion und Qualität erfolgreich erarbeiten und umsetzen zu können. Die Beschaffung und die daraus resultierende Analyse von fundierten Einkaufskennzahlen und Einkaufsprozessen ist die Grundvoraussetzung von sämtlichen methodischen Vorgängen im Einkauf. Die Ermittlung von Kennzahlen über die eigenen Bedarfsmengen und die Analyse der Einkaufsumsätze je Produktgruppe, sowie die Wertigkeit der Einkaufsartikel oder Warengruppen, stehen am Anfang jeglicher strategischen Vorgehensweisen im Einkauf.

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt die notwendigen Grundlagen zur erfolgreichen Gestaltung von Einkaufsprozessen und das setzen der richtigen Prioritäten im Einkauf, basierend auf fundierten Analysen und Kennzahlen.

Inhalte

- Methoden und Instrumente des Einkaufs
- Die klassischen Analysen im Einkauf (ABC, XYZ, GMK und Portfolio-Analysen)
- Bestandsanalysen (Reichweite und Umschlagshäufigkeit)
- Portfolio-Analysen und andere strategische Analyse-Formen im Einkauf
- Prozessbetrachtung (von der Bedarfsermittlung bis zum Wareneingang)
- Der Beschaffungsprozess – Ein ständiger Optimierungsprozess

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen und Einführung ins Thema

Einheit 2 (Praxisarbeit): Die Umsetzung der Strategien im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung und Besprechung der erarbeitenden Strategien

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Basis Camp Einkauf
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski

Einkaufsexperte, Lehrbeauftragter FH Kiel - Schwerpunkte:
Online Seminar Einkauf und Internationale Beschaffung

Termindetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	11. April 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	25. April 2024	09:00 – 12:00
bzw.		
Einheit 1 (online - ZOOM):	17. September 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	01. Oktober 2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch



Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema: „Lieferantenmanagement und Global Sourcing“ mit Begleitbuch

Unter dem Begriff des Lieferantenmanagements versteht man heute einhellig den Prozess von der Lieferantensuche bis hin zur Lieferantenintegration bzw. Lieferantenüberwachung/Lieferantencontrolling. Der Prozess des Lieferantenmanagements kann dabei in Stufen unterteilt werden. Die Festlegung und Umsetzung von Lieferantenstrategien ist ein kontinuierlicher Prozess, der unter Beachtung der sich verändernden internen und externen Rahmenbedingungen grundsätzlich zielführend und dynamisch ausgerichtet sein sollte. Der Prozess der Lieferantenoptimierung und Änderung der Lieferantenstruktur setzt eine Verhaltensänderung, nicht nur im Einkauf, sondern im gesamten Unternehmen voraus.

Es gibt einige gute Gründe, warum Global Sourcing wichtig ist. So unter anderem:

- *Kosteneinsparungen*
- *Zugang zu einer breiteren Palette von Produkten und Dienstleistungen*
- *Verbesserte Qualität und Vielfalt*
- *Verstärkter Wettbewerb*

In diesem Zusammenhang muss natürlich auch betrachtet werden, wie können Unternehmen die Risiken von Global Sourcing-Aktivitäten überwinden?

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt die notwendigen Grundlagen zur Gestaltung eines erfolgreichen Lieferantenmanagements und die zielgerichtete Analyse von Global Sourcing Aktivitäten.

Inhalte

- **Lieferantenmanagement**
(Grundsätze eines Lieferantenmanagements, Sourcing-Strategien, Lieferantenbewertungssysteme, Lieferantenentwicklung und -integration)
- **Global Sourcing**
(Grundlagen des Global Sourcing, Chancen und Risiken, Rahmenbedingungen, Währungseinfluss, Beschaffungsregionen)

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen eines erfolgreichen Lieferantenmanagements

Einheit 2 (Praxisarbeit): Die Umsetzung der Strategien im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung Lieferantenmanagement und Grundlagen des Global Sourcing

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Basis Camp Einkauf
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski

Einkaufsexperte, Lehrbeauftragter FH Kiel - Schwerpunkte:
Online Seminar Einkauf und Internationale Beschaffung

Termin details

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	06. Juni 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	20. Juni 2024	09:00 – 12:00
bzw.		
Einheit 1 (online - ZOOM):	05. November 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	19. November 2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch



Unser „3E Blended Learning“ Seminar

Unser 3E-Konzept „ERFAHREN-ERLEBEN-ENTWICKELN“ verbindet handlungsorientiertes Lernen von höchst relevanten Einkaufsthemen mit einem zeitgemäßen, flexiblen und modularen Rahmen. Das 3E-Blended Learning Seminar besteht aus je zwei 3-stündigen interaktiven Online Einheiten und einer begleiteten Praxisarbeit.

Unser Thema - „Rahmenverträge erfolgreich gestalten“ mit Begleitbuch

Rahmenverträge sind zu einem strategischen Werkzeug im modernen Einkauf geworden. Bei der Gestaltung und dem Abschluss von Rahmenverträgen geht es neben den fachlichen Fragen auch immer um die rechtlichen Wirkungen eines solchen Vertrages. Daher wird dieses Thema nicht nur aus einem juristischen oder fachlichen Blickwinkel betrachtet, sondern der Referent bringt seine jahrzehntelange Erfahrung in der praktischen Gestaltung von Rahmenverträgen in diese grundlegende Thematik ein. Es ist wichtig zu wissen, was in einem Rahmenvertrag unbedingt geregelt werden muss, damit eine dauerhaft gewinnbringende Kunden-Lieferanten-Beziehung gesichert bleibt.

Nutzen

Dieses Seminar vermittelt die notwendigen Grundlagen zur erfolgreichen Gestaltung von Rahmenverträgen. Es vermittelt Hilfestellung bei der Verhandlung und Umsetzung von Rahmenverträgen mit Lieferanten.

Inhalte

- Wann machen Rahmenverträge Sinn?
- Der Rahmenvertrag als Gewinnbeitrag des Einkaufs – Kosten- und Prozessoptimierung
- Prozessbetrachtung (von der Bedarfsermittlung bis zum Wareneingang)
- Der Rahmenvertrag als Einzelvereinbarung, nicht als Standardvertrag (Konflikt AGB)
- Mengenbündelung und Bonusvereinbarungen
- Der richtige Zeitpunkt zum Abschluss von Rahmenverträgen

Methoden

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM): Die Grundlagen des Rahmenvertrages – Einführung

Einheit 2 (Praxisarbeit): Die Umsetzung der Rahmenvertragsstrategie im eigenen Unternehmen

Einheit 3 (online - ZOOM): Vertiefung - Wie gestalte ich erfolgreiche Rahmenverträge?

Zielgruppen

Operativer und strategischer Einkauf, Technischer Einkauf, Projekteinkauf, Supply Chain Management, Logistik, Vertrieb, Produktion und Geschäftsführung

Hinweis:

- Kategorie des Seminars im Rahmen der Hochschulzertifizierung: Strategischer und operativer Einkauf/Vertiefung, sowie Lernpfad Lead Buyer
- Mitglieder der StFG erhalten 10 % Rabatt auf die gebuchten Seminare.

Trainer

Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski

Einkaufsexperte, Lehrbeauftragter FH Kiel - Schwerpunkte:
Online Seminar Einkauf und Internationale Beschaffung

Terminetails

Interaktives „3E Blended Learning Seminar“

Einheit 1 (online - ZOOM):	08. Februar 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	22. Februar 2024	09:00 – 12:00
bzw.		
Einheit 1 (online - ZOOM):	17. Oktober 2024	09:00 – 12:00
Einheit 2:	frei einteilbare Praxisarbeit zwischen Einheit 1 und 2	
Einheit 3 (online - ZOOM):	31. Oktober 2024	09:00 – 12:00

Informationen

Seminar-Nr.

Ort Online Veranstaltung

Gebühren

599,00 € für alle 3 Einheiten einschl. Begleitbuch



Zu unseren zufriedenen Kunden gehören ...

Lob unserer Seminarteilnehmer ist natürlich die beste Referenz, die man sich wünschen kann. Wir arbeiten täglich daran, dass Sie zufrieden und erfüllt Tannenfelde verlassen können. Bestätigung in unserem Tun finden wir schließlich durch Firmen, die ihre Mitarbeiter im Wissen um unsere fundierten Bildungsmaßnahmen regelmäßig nach Tannenfelde „schicken“. Eine Auswahl unserer zufriedenen Kunden finden Sie hier.



Tannenfelde
Bildungs- und
Tagungszentrum



Das Team TANNENFELDE



Anmeldung

Tannenfelde Bildungs- und Tagungszentrum
Frau Sigrun Diebold
Tannenfelde 1
24613 Aukrug

Telefon: (0 48 73) 18-0
Telefax: (0 48 73) 18-88
E-Mail: diebold@tannenfelde.de
Internet: www.tannenfelde.de



3E Blended Learning
Einkaufswissen auf den Punkt gebracht

Seminar-Titel _____

Seminartermin _____

Mitglied unseres Trägervereins StFG(www.stfg.de)

Teilnehmer/in 1. _____ Mobil-Nr. _____

Teilnehmer/in 2. _____ Mobil-Nr. _____

Teilnehmer/in 3. _____ Mobil-Nr. _____

Firma _____

Anmeldung durch _____

Abteilung _____

Straße/Postfach _____ PLZ/Ort _____

E-Mail-Adresse _____

Telefon _____ Telefax _____

Rechnungsanschrift _____

Branche

- | | | |
|--|--|--|
| <input type="checkbox"/> Dienstleist./Beratung | <input type="checkbox"/> Telekommunikation | <input type="checkbox"/> Computer |
| <input type="checkbox"/> Finanzen | <input type="checkbox"/> Chemie/Elekt./Mineral | <input type="checkbox"/> Handwerk |
| <input type="checkbox"/> Versicherungen | <input type="checkbox"/> Forschung/Technik | <input type="checkbox"/> Verein/Verband |
| <input type="checkbox"/> Industrie/Prod. | <input type="checkbox"/> Transport/Logistik | <input type="checkbox"/> Umwelt/Energie |
| <input type="checkbox"/> Handel | <input type="checkbox"/> Baugewerbe | <input type="checkbox"/> Sonstiges _____ |
| <input type="checkbox"/> Medien/Verlag | | |

Firmengröße

- < 100 100-199 200-500 501-1.000 > 1.000

Mit der Anmeldung erkennen Sie unsere Geschäftsbedingungen an.

Datum _____ Stempel/Name/Unterschrift _____

Unsere Buchempfehlungen für den Einkaufspraktiker



2., aktualisierte und überarbeitete Aufl. 2023.

XII, 338 S. 72 Abb. in Farbe.

Druckausgabe

Brosch.

€ (D) 24,99 | € (A) 25,64 |

CHF 27.50

ISBN 978-3-658-40244-0

eBook

€ 19,99 | CHF 22.00

ISBN 978-3-658-40245-7



Twitter Springer Shop
Springer Gabler Twitter



Facebook Springer Shop DE



Springer Gabler

K. D. Lorenzen, W. Krokowski

Einkauf

- Keep it short and simple: Einkauf
- Kurze Lerneinheiten mit Selbstkontrolle und hilfreichen Lernservice
- Kostenlos für Leser: Zusätzliche Fragen zum Buch in der Springer Nature Flashcards App

Dieses Lehrbuch gibt einen kompakten und verständlichen Überblick über die Grundlagen des modernen Einkaufs. Kurze Lerneinheiten, übersichtliche didaktische Module sowie die begleitende Lernkontrolle sorgen für eine nachhaltige Wissensvermittlung. Es richtet sich damit an alle, die sich mit Fragen des Einkaufs im Rahmen ihrer Aus- und Weiterbildung sowie ihrer beruflichen Praxis beschäftigen. Die 2. Auflage wurde vollständig überarbeitet und aktualisiert.

Dr. Klaus Dieter Lorenzen ist Professor an der Fachhochschule Kiel, Institut für Supply Chain und Operations Management. Er ist seit mehr als 25 Jahren für Lehre, anwendungsorientierte Forschung/Beratung im Einkauf und Beschaffungslogistik zuständig. Dipl.-Ing. Wilfried Krokowski ist Gründer und Senior Adviser der Global Procurement Services (www.gps-logistics.com) mit über 40 Jahren Erfahrung im internationalen Einkauf. Er ist Lehrbeauftragter der Fachhochschule Kiel, Institut für Supply Chain und Operations Management.

Dieses Buch ist zusätzlich mit Extra Material ausgestattet:

Videos / Springer Multimedia App

[Link zur Produktseite](#)

Materialien zu Ihrem Buch sind erhältlich über SN MoreMedia – unsere App für das zeitgemäße, multimediale Lernen: Erhältlich im [App Store](#) und bei [Google Play](#)

Dieses Lehrbuch kann von DozentInnen als kostenfreies Prüfexemplar über unseren Service [DozentenPlus](#) bestellt werden.

Verpassen Sie mit [SpringerAlerts](#) keine aktuellen Informationen aus Ihrem Fachbereich!



Verhandlungen gewinnen – Peter Troczynski

Die Vorbereitung entscheidet, wie erfolgreich Ihre Verhandlungen sind. Lesen Sie, wie Sie in Einkauf und Verkauf mit gezieltem Profiling, Methoden des FBI und dem Wissen aus der Luftfahrtindustrie zu optimalen Verhandlungsergebnissen kommen – für Sie und Ihre Gesprächspartner. Mit zahlreichen Checklisten, Beispielen und Musterdialogen.

Verlag: tredition GmbH, Hamburg

Sprache deutsch

ISBN Paperback = 978-3-7469-9179-5

221 Seiten

Unsere Buchempfehlungen für den Einkaufspraktiker



In Kooperation mit:
Beschaffung

Wilfried Krokowski

Digitalisierung im Einkauf

Best-Practice-Lösungen und Ansätze für den Mittelstand

Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft, Band 22

zahlr. farbige Abb., 151 Seiten, 2022

Print: <978-3-89673-784-7> € 49,90

E-Book: <978-3-89644-279-5> € 44,90

Die Digitalisierung im Einkauf ist ein spannendes und herausforderndes Thema. Die Vielfalt an Digitalisierungsoptionen im Einkauf stellt insbesondere kleine und mittelständische Unternehmen vor große Herausforderungen. Mit Hilfe von Best-Practice-Lösungen aus dem Mittelstand wird pragmatisch und praxisorientiert aufgezeigt, welche Wege von Unternehmen erfolgreich beschritten wurden. Dabei kann das Werk keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben, sondern nur Akzente in einigen Themenbereichen setzen. Die Auswahl zeigt anschaulich auf, wie vielfältig und manchmal auch einfach die Umsetzung erfolgreicher Ideen ist. Folgende Themen stehen im Mittelpunkt des Buches:

- Vereinfachte elektronische Prozesse
- Einkaufsportale
- Automatisches Werkzeugausgabesystem
- RFID-Technologie in der Materialversorgung
- Die Additive Fertigung (3D-Druck) als Alternative für den Anlagenbau und die Ersatzteilbeschaffung
- Remote Assistance-Lösungen für Lieferantenaudits und Qualitätsinspektionen
- Der Einsatz von Videokonferenzen und Online-Weiterbildungsprogrammen im Einkauf

In allen Bereichen werden Praxislösungen vorgestellt, wobei ebenso ausführlich über die notwendigen Rahmenbedingungen berichtet wird. Konzepte aus der Praxis – für die Praxis.



Der Rahmenvertrag als strategisches Instrument im Einkauf

Praxisreihe Einkauf / Materialwirtschaft, Band 21

Inhalt

1. Der Rahmenvertrag als strategisches Instrument im Einkauf
Der Rahmenvertrag als Gewinnbeitrag des Einkaufs: Kosten- und Prozessoptimierung — Wann machen Rahmenverträge Sinn? — Der Rahmenvertrag als Einzelvereinbarung, nicht als Standardvertrag — Inhalte eines Rahmenvertrages aus Einkaufssicht — Der richtige Zeitpunkt zum Abschluss eines Rahmenvertrages — Wie verhandele ich erfolgreich einen Rahmenvertrag? — Die Dokumentation von Verhandlungsergebnissen und Rahmenverträgen — Vorgehensweise zur Umsetzung einer erfolgreichen Rahmenvertragsstrategie — Der internationale Rahmenvertrag
2. Der Rahmenvertrag aus juristischer Sichtweise
Rechtsnatur des Rahmenvertrages bzw. Rahmenliefervertrages — Der grundsätzliche Aufbau eines Rahmenliefervertrages

Autoren: Wilfried Krokowski / Franz-Josef Möffert

Print: <978-3-89673-762-5> E-Book: <978-3-89673-762-3>