



EINKAUFSPROFI

BESCHREIBUNG

Wirtschaftsfaktor Einkauf – Erfolg beginnt an der Basis! Jeder Cent der im Einkauf eingespart wird muss nicht mehr erwirtschaftet werden.

Neben der Geschäftsstrategie und guten Verkaufszahlen liegt eine wesentliche Verantwortung für den wirtschaftlichen Erfolg eines Unternehmens im Einkauf.

Werden Sie sich Ihrer Verantwortung – firmenintern und gegenüber Ihren Industriepartner_innen – bewusst. Lernen wichtige Kommunikations- und Verhandlungstechniken anzuwenden um langfristig gute und auch profitable Kooperationen und Verträge schließen zu können.

Inhaltliches Kernstück des eintägigen Trainings bilden die Wirtschaftsfaktoren, Kennzahlen und Steuerungselemente im Einkauf, welche die verfolgte Einkaufsstrategie wesentlich beeinflussen. Die Teilnehmer_innen lernen die jeweiligen Zusammenhänge zu verstehen und können entsprechende Handlungen daraus ableiten.

Der zweite Fokus liegt auf der Kommunikation als EinkäuferIn und umfasst Themen wie Jahresgespräche, Vertragsverhandlungen, Vereinbarungen, Kooperationsgespräche und die Kommunikation innerhalb des eigenen Unternehmens.

Nützliche Tools wie ABC-Analyse runden das Training ab und helfen Ihnen Ihre Rolle als EinkäuferIn optimal auszufüllen.

ABLAUF

Das Training ist gekennzeichnet von zahlreichen Übungen und verschiedenen Einkaufssituationen. Profitieren Sie vom Erfahrungsschatz der anderen Teilnehmer_innen, Beispiele aus anderen Branchen, mit anderen Produkten und unterschiedlichen Kund_innen-Typen.

Wir laden Sie ein, vom reichhaltigen Angebot an Tipps und Tricks, Werkzeugen sowie Erfahrungen zuzugreifen, Methoden auszuprobieren um so Ihr Können zu optimieren.

Durch die übersichtliche Gruppengröße ist ein hoher Individualisierungsgrad und gezieltes Erarbeiten der einzelnen Inhalte möglich.

INHALTE

- » Rolle des Einkaufs in einem Unternehmen
- » Zielgerichtete Kommunikation
- » Verhandlungstechniken
- » Wesentliche Wirtschaftsfaktoren im Einkauf
- » Kennzahlen und Steuerungselemente im Einkauf
- » Gängige Vertragsvarianten
- » Aufbau von Industriepartner_innen
- » Umgang mit Monopolisten
- » ABC-Analyse
- » Rabatte und Boni
- » Vertrauen schaffen, Vertrauen genießen

LEISTUNGSPAKET

- » Zweitätiges Training
- » Betreuung durch erfahrene MTraining Verkaufstrainer_in
- » Arbeitsunterlagen
- » Begrüßungskaffee
- » Pausenverpflegung und Mittagessen

INFORMATION & ANMELDUNG

Für aktuelle Preisinformation, Termine und Anmeldung besuchen Sie bitte unsere Webseite.

MTraining - Mathias Cimzar e.U.
Castellezgasse 8/1, A-1020 Wien

T +43 660 / 230 91 33
F +43 1 / 253 30 33 - 4224
E office@mtraining.at
I www.mtraining.at