



3-Tage Zertifikatslehrgang

Der Einkaufsleiter

Den Einkauf zum Erfolg führen!

- Die wichtige Position des Einkaufsleiters:
Aufgaben und Verantwortung
- Wichtige Rechtsfragen im Einkauf
- Mit der richtigen Strategie den Einkauf aktiv
steuern
- Mitarbeiter zielgerichtet und erfolgreich führen
- Führen harter Einkaufsverhandlungen –
Hintergründe und Praxis
- Erfolgreiches Lieferantenmanagement –
Auswahl, Entwicklung und Förderung
- Aufbau eines effektiven Risikomanagements
- Instrumente eines wirkungsvollen Einkaufs-
controllings – Den Erfolg messbar machen
- Die Balanced Scorecard im Einkauf sicher einsetzen



Stimmen zum Lehrgang

*„Konkrete Themen, gut aufbereitet
und sofort umsetzbar!“*

Rudolf Kowarz, AFS Franchise-Systeme GmbH

*„Der Praxisbezug bzw. die praxis-
orientierte Vortragsweise mit vielen
Fallbeispielen des Referenten haben
mir besonders gefallen.“*

Thomas Schnitter, Schiedel GmbH & Co. KG

Ihre Experten

Dipl.-Ing. / Dipl.-Kfm.

Jörg Pfützenreuter

Mehr als 15 Jahre war er als Geschäftsführer und
Führungskraft in Materialwirtschaft, Einkauf und
Supply Chain Management tätig.

Dipl.-Kfm. Andreas Stollenwerk

Trainer und Berater für Einkauf sowie Supply
Chain Management.

25. bis 27. Oktober 2010 in Wiesbaden
17. bis 19. November 2010 in München
28. bis 30. März 2011 in Wiesbaden

1. Tag Die Position des Einkaufsleiters

Empfang, Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen ab 9.00 Uhr

9.30 Uhr Begrüßung durch das Forum für Führungskräfte

Aufgaben und Verantwortung des Einkaufsleiters

- Schlüsselqualitäten des Einkaufsleiters
- Strategische und operative Aufgaben
- Die Stellung des Einkaufsleiters in der Hierarchie des Unternehmens

Strategische Gestaltung der Einkaufsfunktion

- Stoßrichtungen der strategischen Beschaffung

Wichtige Rechtsfragen für den Einkauf

- Inhalt des Einkaufsvertrags
- Rechtliche Fallstricke und Risiken
- Kaufverträge, Werkverträge, Rahmenverträge
- Internationale Verträge

Der Einkaufsleiter als Führungskraft

Wie führt man Mitarbeiter richtig und erfolgreich?

- Instrumente der wirksamen Führung im Einkauf
- Mitarbeitergespräche richtig führen: Beurteilung, Feedback, Zielvereinbarungen und Motivation
- Der Einkaufsleiter als erfolgreicher Coach: Mitarbeiter fördern und weiterentwickeln
- Erfolgreiches Delegieren im Einkauf
- Krisen- und Konfliktgespräche

Von der Mitarbeiterführung zur Teamführung

- Dynamik von Teams – Erkennen und nutzen
- Wer hat das Sagen? Regeln und Rollen im Team
- Managen von Veränderungsprozessen im Einkauf und abteilungsübergreifend

Der Einkaufsleiter als Krisenmanager

- Low-Performer: Was tun?
- Mobbing und Konflikte
- Führen von Trennungsgesprächen
- Richtig abmahnen und kündigen

17.30 Uhr Ende des ersten Lehrgangstages

2. Tag Erfolgreich verhandeln im Einkauf

8.45 Uhr Verhandlungsvorbereitung

- Definition der Verhandlungsziele
- Welche Verhandlungsstrategie ist die Richtige?
- Vorbereitung auf den Verhandlungspartner
- Aufbau einer schlagkräftigen Einkäufer-Argumentation

Verhandlungsstile des erfolgreichen Einkäufers im Überblick

- Das Führen harter Einkaufsverhandlungen
- Harvard Prinzip: Es gibt keine Verlierer
- Welche Taktik ist für den Einkäufer geeignet?

Verhandlungen in der Einkäufer-Praxis

- Preisverhandlungen, Abwehr von Preiserhöhungen
- Reklamations-, Feedbackgespräche
- Jahresgespräche, Zielvereinbarungen

Angriff und Abwehr

- Professionelle Einwandbehandlung
- Befreien aus Engpasssituationen
- Abwehr von Manipulationsversuchen
- Umgang mit Drohungen

Erfolgreiches Lieferantenmanagement I

Materialgruppenmanagement

- Materialklassifizierung
- Entwicklung effizienter Warengruppenstrategien
- Versorgungsstrategien vereinbaren
- Prozessoptimierung und Materialkostenmanagement

Erfolgsfaktoren des Lieferantenmanagements

- Bestimmung der Lieferantenanforderungen
- Klassifizierung der Lieferanten und Bewertung der Lieferleistung
- Bedeutung des strategischen Lieferantenmanagements für den Qualitätsprozess
- Make or Buy-Entscheidungen analysieren

17.30 Uhr Ende des zweiten Lehrgangstages

3. Tag Erfolgreiches Lieferantenmanagement II

8.45 Uhr Lieferantenentwicklung

- Optimierung des Lieferantenportfolios
- Lieferantenauditierung und -steuerung
- Erfolgreiche Lieferantenförderung in der Praxis

Risikomanagement

- Analyse und Einordnung von Geschäfts- und Einkaufsrisiken
- Aufbau eines Risikomanagements im Einkauf
- Frühwarnsysteme und Maßnahmenpläne

Kennzahlen und Controlling im Einkauf

Einkaufscontrolling

- Aufgaben und Ziele im Einkaufscontrolling
- Instrumente eines wirkungsvollen Einkaufscontrollings
- Kostenmanagement: Planung der strategischen Einkaufserfolge
- Analyse der Kostentreiber

Kennzahlen im Einkauf

- Adäquate Werkzeuge zur Ermittlung von Kennzahlen
- Berechnung von Einkaufserfolgen und ergebniswirksamen Einsparungen

Die Balanced Scorecard im Einkauf

- Zieldimensionen der BSC
- Ableitung von Kennzahlen
- Leistungs- und Frühwarnindikatoren
- Die BSC als Führungsinstrument

16.30 Uhr Ende der Veranstaltung und Verabschiedung



Lehrgangsziel

Der Einkauf leistet einen überdurchschnittlichen Beitrag zum Gesamterfolg eines Unternehmens. Doch nur wenn die modernen Methoden des Einkaufs genutzt werden, können sich diese Potenziale im Unternehmensergebnis niederschlagen.

Der ergebnisorientierte Einkaufsleiter muss dazu sowohl die Einkaufsabteilung strategisch ausrichten und seine Mitarbeiter effizient bzw. motivierend führen als auch die Lieferanten des Unternehmens managen und entwickeln.

In dem Lehrgang erhalten Sie einen breiten Überblick über die Werkzeuge/Tools der strategischen Beschaffung, des Lieferantenmanagements und des Einkaufscontrollings. Ebenso werden die Themen Vertragsgestaltung und Verhandlungsstrategien fachlich diskutiert und durchleuchtet.

Neben der fachlichen Qualifikation des Einkaufsleiters ist aber auch seine Führungskompetenz für den Erfolg der gesamten Einkaufsabteilung entscheidend. In dem Lehrgang sollen den Teilnehmern daher moderne Management- und Führungsmethoden vorgestellt werden.

Zielgruppen

Führungskräfte und Mitarbeiter/-innen mit Führungsverantwortung aus den Bereichen:

- Einkauf
- Materialwirtschaft
- Beschaffung

Außerdem richtet sich der Zertifikatslehrgang an angehende Führungskräfte aus diesen Bereichen, die sich auf ihre zukünftige Tätigkeit intensiv vorbereiten wollen.

Get-Together

Am ersten Abend laden wir Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Nutzen Sie die Gelegenheit, um in entspannter Atmosphäre Ihre Gespräche des Tages zu vertiefen und Erfahrungen mit Referenten und Teilnehmern auszutauschen.

Ihre Referenten

Dipl.-Ing. / Dipl.-Kfm. Jörg Pfützenreuter

Herr Pfützenreuter ist Geschäftsführer des is2m Instituts für Strategie & Supply Management in Köln. Mehr als 15 Jahre war er als Geschäftsführer und Führungskraft im Projektmanagement sowie in Materialwirtschaft, Einkauf und Supply Chain Management tätig. Er verfügt über langjährige internationale Erfahrungen in Konzernen und mittelständischen Unternehmen.

Dipl.-Kfm. Andreas Stollenwerk

Geschäftsführer und Partner des Instituts für Strategie & Supply Management sowie Trainer und Berater für Einkaufs- und Supply Chain Management. Mehr als 18 Jahre war Herr Stollenwerk als Leiter Einkauf bzw. Materialwirtschaft in mittelständischen Unternehmen und Konzernen tätig. Er verfügt über langjährige, praktische Erfahrungen u.a. mit Schwerpunkten in der Entwicklung von Einkaufs- und Warengruppenstrategien, dem Aufbau eines Lieferantenmanagements sowie der Organisation des internationalen Einkaufs.

Veranstaltungsorte

Veranstaltungen in Wiesbaden

NH Hotel Aukamm Wiesbaden

Aukamm Allee 31

65191 Wiesbaden

Telefon: 06 11 – 5 76-0

Veranstaltung in München

NH Hotel München Deutscher Kaiser

Arnulfstraße 2

80335 München

Telefon: 0 89 – 2 44 43 29 80

Anmeldeformular

Bitte kopieren, ausfüllen und faxen!

Fax-Nr.: 06 11/2 36 00 60

Ja, ich melde mich an:

3-Tage Zertifikatslehrgang: **Der Einkaufsleiter**

Seminar-Code: 10PL-EL

- vom 25. bis 27. Oktober 2010 in Wiesbaden
- vom 17. bis 19. November 2010 in München
- vom 28. bis 30. März 2011 in Wiesbaden
- Ich kann leider nicht teilnehmen, bitte senden Sie mir unverbindlich Seminarbeschreibungen zu den unten stehenden Themen zu.

1. Name/Vorname

Funktion/Position

E-Mail

2. Name/Vorname

Funktion/Position

E-Mail

Firma

Abteilung

Mitarbeiterzahl: 51-100 201-500 1001-5000
 1-50 101-200 501-1000 über 5000

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Telefon/Telefax

Datum

Unterschrift

Rechnung bitte an:

Abteilung, Name

Straße/Postfach

PLZ/Ort

Ja, wir sind an der unverbindlichen Zusendung von Seminarbeschreibungen zu folgenden Themen interessiert:

- Controlling in Logistik und Einkauf (PL-KZ)
- Einkaufsgespräche geschickt führen (PL-EG)
- Vertragsrecht für Einkauf und Verkauf (PL-VEV)

Teilnahmebedingungen

So melden Sie sich an



per Telefax: 06 11/2 36 00 60

Sollten Sie nebenstehendes Anmeldeformular nicht benutzen, bitte Seminar-Code angeben



per Post: ZWB Forum für Führungskräfte GmbH
Frau Anja Tiedemann
Friedrichstraße 16-18
65185 Wiesbaden



Bei Anmeldung bitte Seminar-Code mit angeben!

per E-Mail: anmeldung@fff-online.com

Bei Anmeldung bitte Seminar-Code mit angeben!

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.795,- zzgl. MwSt. In der Gebühr sind Tagungsgetränke, Pausenkaffee, Mittagessen sowie eine Dokumentation enthalten. Bei Teilnahme von mehreren Mitarbeitern desselben Unternehmens gewähren wir ab dem dritten Teilnehmer einen Preisnachlass von 15% für diesen und jeden weiteren Teilnehmer.

Teilnahmebedingungen/Rücktrittsgarantie

Bei Stornierung der Anmeldung bis 14 Tage vor dem Seminartermin erheben wir eine Bearbeitungsgebühr von € 60,- zzgl. MwSt. Danach bzw. bei Nichterscheinen des Teilnehmers wird die Teilnahmegebühr berechnet. Eine Vertretung des gemeldeten Teilnehmers ist selbstverständlich möglich. Wir behalten uns vor, notwendige inhaltliche und/oder organisatorische Änderungen vor oder während der Seminarveranstaltung vorzunehmen, soweit diese den Gesamtcharakter des Seminars nicht wesentlich ändern.

Zimmerreservierung

Für Teilnehmer an diesem Lehrgang steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Setzen Sie sich bitte direkt mit dem Hotel unter Berufung auf die **ZWB Forum für Führungskräfte GmbH** in Verbindung.

Wir über uns

Die ZWB Forum für Führungskräfte GmbH ist spezialisiert auf die Konzeption und Durchführung praxisbezogener Konferenzen, Fachtagungen und Seminare. Erfahrene Referenten aus Wirtschaft, Handel und Wissenschaft, hochaktuelle Themen sowie eine reibungslose Organisation gewährleisten eine anspruchsvolle Weiterbildung.

(v. 0907)

Datenschutz

Ihre Daten werden für die interne Weiterverarbeitung und eigene Werbezwecke von uns unter strikter Einhaltung der Vorschriften des Datenschutzes gespeichert. Mit Nennung von Telefon-/Faxnummer und E-Mail-Adresse geben Sie Ihre Einwilligung, dass wir Sie auch über diese Wege über unser Angebot informieren. Wir geben von Zeit zu Zeit Adressen an verbundene Seminar-Unternehmen weiter, deren Angebot für Sie interessant sein könnte. Wenn Sie mit der beschriebenen Verwendung Ihrer Daten nicht einverstanden sind, teilen Sie uns dies bitte z.B. per E-Mail an datenschutz@fff-online.com mit oder streichen Sie den entsprechenden Satzteil.

