

Neu im Einkauf!

Praxistraining für NachwuchseinkäuferInnen und QuereinsteigerInnen

In 2 x 2 Tagen das Wesentliche für die erfolgreiche Praxis in Einkauf und Supply Management

- ◆ Bedeutung und Einfluss des Einkaufs
- ◆ Einkaufsstrategien, Methoden und Tools
- ◆ Kalkulation und Preisanalyse
- ◆ Lieferanten managen
- ◆ Unverzichtbare Grundlagen im Vertragsrecht
- ◆ Einkaufsverhandlung und Gesprächstaktiken



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Jürgen Simon

Praxis to go!

Dieses Seminar ist wichtig für Sie, wenn

- ◆ Sie sich als Young Professional oder QuereinsteigerIn rasch in den Einkauf einarbeiten müssen
- ◆ Sie für Ihren erfolgreichen Start im Einkauf solides Grundwissen und Praxiswerkzeuge suchen
- ◆ Sie über Strategien und Ziele im professionellen Einkauf Bescheid wissen möchten
- ◆ Sie Ihr Grundwissen auffrischen und auf aktuellen Stand bringen wollen

” Dieses Seminar bietet viele Profi-Tipps, die im täglichen Business gut eingesetzt werden können und dadurch das „Einkäuferleben“ erleichtern. Praxisnah – jedem/r EinkäuferIn zu empfehlen.
Mag. Silvia Binder, Lohmann & Rauscher GmbH

**24. – 25. Jänner und
28. Februar – 1. März 2022 | Wien
31. März 2022 | Follow up online**

Forum Vorteilspreis



Seminarziel

- ◆ Sie lernen die modernen Modelle des Beschaffungsmarketings kennen.
- ◆ Sie werden die Arbeitsschritte des Einkaufsprozesses in einer gestrafften Form erfassen können, vor- und nachgeschaltete Prozesse richtig einschätzen und Grundkenntnisse der Zusammenarbeit mit Lieferanten erwerben.
- ◆ Sie lernen die rechtlichen Auswirkungen Ihrer Tätigkeit zu überblicken und auch bei geschulten VerkäuferInnen Vertragsvorteile auszuhandeln.

Seminarinhalt

Modul 1

Die Bedeutung des Einkaufs

- ◆ Die Grundsätze des Einkaufens
- ◆ Die Erfolgsfaktoren des Einkaufs
- ◆ Einkaufsziele und Verantwortungsbereiche
- ◆ Die operativen und die strategischen Einkaufsaufgaben
- ◆ Der qualifizierte Angebotsvergleich

Die Prozesskosten und Total Cost of Ownership

Methoden und Instrumente in der Einkaufspraxis

- ◆ ABC-Analyse
- ◆ XYZ-Analyse
- ◆ Warengruppenmanagement – mit Übung
- ◆ Portfolio-Analyse

Einkaufsstrategien

- ◆ Die Einkaufsstrategien erfolgreicher Unternehmen – mit Übung und vielen Praxisbeispielen
- ◆ Anwendungshilfe: detaillierte Vor- und Nachteile der einzelnen Beschaffungsstrategien

Bestände

- ◆ Was Bestände maßgeblich bestimmt
- ◆ Melde- und Mindestbestand
- ◆ Praxisbewährte Vorgehensweisen zur Bestandsreduzierung –
Konsignationslager, Just.in.time, Kanban & Co.

Lieferantenkalkulation und Preisanalyse – mit praxisnahen Übungen

- ◆ Vollkostenkalkulation: Die Zuschlagskalkulation
 - Aufbau und Schwächen, die EinkäuferInnen unbedingt kennen müssen
 - Niedrigerer Preis bei höherer Menge: welcher neue Preis wirklich gerechtfertigt ist - mit Rechenbeispiel
 - Wie Lieferanten mittels der Vollkostenrechnung „tricksen“ können
 - Wie EinkäuferInnen mit der Zuschlagskalkulation erfolgreich Preiserhöhungen abwehren können
- ◆ Oft unterschätzt: der Deckungsbeitrag
 - Anwendungsfälle (und -beispiele)
 - Wie EinkäuferInnen ihn in Preisverhandlungen nutzen können

Beschaffungsmarketing

- ◆ Informationsquellen für die (weltweite) Suche nach neuen Lieferanten
- ◆ Was bei ausländischen Lieferanten besonders zu beachten ist

Wichtig für

- ◆ EinkäuferInnen
- ◆ SachbearbeiterInnen
- ◆ AssistentInnen
- ◆ DisponentInnen in Einkauf und Supply Management
- ◆ sowie alle, die praxisorientiertes Wissen für ihre (neue) Aufgabe im Einkauf brauchen oder auffrischen wollen.

Modul 2

Kurze Wiederholung von Modul 1

Lieferantenmanagement

- ◆ Lieferantenauswahl
- ◆ Lieferantenbesuch
- ◆ Lieferantenbeurteilung – mit Übung
- ◆ Lieferantenqualifizierung
- ◆ Umgang mit insolventen Lieferanten

Einkaufsrecht – mit vielen Praxisbeispielen

- ◆ Wann und wie ein Vertrag zustande kommt
- ◆ Rechte und Pflichten von Lieferanten
- ◆ Rechte und Pflichten von EinkäuferInnen
- ◆ Anfrage – Bestellung – Auftragsbestätigung
- ◆ Das unternehmerische Bestätigungsschreiben
- ◆ Der Kaufvertrag
- ◆ Sich widersprechende Allgemeine Geschäftsbedingungen
- ◆ Der Werkzeugüberlassungsvertrag
- ◆ Lieferverzug und Schlechtlieferung
- ◆ Alles andere als trivial:
Verträge mit ausländischen Lieferanten

Verhandlungsvorbereitung

- ◆ Informationen, die die Verhandlung entscheiden können

Verhandlungsführung – mit Übungen

- ◆ Verhandlungsgrundsätze
- ◆ Gesprächs- und Verhandlungstechniken
- ◆ Fragetechniken
- ◆ Empfehlungen für EinkäuferInnen, u.a.
 - bei Preisverhandlungen
 - bei Vertragsverletzungen (z.B. Lieferverzug)
 - für Lieferantenqualifizierung

Das Seminar bietet zusätzlich

- ◆ Viele Praxisbeispiele
- ◆ Mehrere Rechenübungen
- ◆ Gruppenübungen
- ◆ Mehrere Rollenspiele zu vielen praxisnahen Einkaufsszenarien mit Videoanalyse und Feedback des Trainers

Ihr Plus

inklusive Follow up online für Ihren Praxis-Transfer

Ihr Referent

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon ist Inhaber eines Ingenieurbüros in Gaildorf, Deutschland, Lehrbeauftragter an der FH Heilbronn.

Das Ingenieurbüro Jürgen Simon optimiert Einkaufspreise, Kosten und Bestände in Einkauf und Materialwirtschaft. Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens war Jürgen Simon für verschiedene Unternehmen (u.a. Konzerne wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB, Rheinmetall) in Leitungsfunktionen in Einkauf und Materialwirtschaft verantwortlich.

Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen und liegen im strategischen Einkauf, Make-or-Buy-Analysen, Global Purchasing (auch Südost-Asien), Optimierung von Materialdispositionsprozessen und wirkungsvollen Bestandsreduzierungen, in der Lieferanten-Qualifizierung und der Optimierung von Prozess- und Gemeinkosten.

„Nicht nur für Anfänger!

Sehr lebhafter, beispielhafter Vortrag.

Barbara Brawisch, Orderman GmbH

„Für Einsteiger ein Muss-Seminar.

Horst Perndorfer, Österreichisches Bundesheer

„Das Seminar hat mir persönlich sehr weitergeholfen und gute Tipps für den Arbeitsalltag gegeben.

Jacqueline Graf, Croma Pharma GmbH

„Ich habe den Leitfaden gefunden, den ich gesucht habe.

Anna Prohaska,

M+W Zander Facility Management GmbH

„Ein sehr praxisorientiertes Seminar!

Doris Wannas, voestalpine Rohstoffbeschaffungs GmbH

„Sehr kompetenter Referent, der praxisnahe und realistische Szenarien aus dem Arbeitsalltag logisch nachvollziehbar darstellt und erklärt.

Dipl.-Ing. (FH) Jörg Pflüger,

Komptech Umwelttechnik GmbH

„Sehr spannendes Seminar, sehr viele Themenbereiche abgedeckt, viele Praxisbeispiele, großer Praxisbezug, toller Referent, der begeistern kann!

Ivan Ivankovic, Msc, Mepha AG

Termin | Ort

24. – 25. Jänner und 28. Februar – 1. März 2022 | Wien
31. März 2022 | 14:00 – 16:00 Uhr | Follow up online
Seminarnummer EB201704

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee

Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6


Gerne nennen wir Ihnen Übernachtungsmöglichkeiten.

Bitte rufen Sie uns an:

Customer Service, +43 1 533 86 36-26

Begrenzte Teilnehmeranzahl

maximal 15 Personen

Wir empfehlen Ihnen eine rasche Anmeldung. 

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee, Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat für beide Module (4 Tage)

€ 1.990,- pro Person

€ 1.850,- für Mitglieder im Forum Einkauf 

Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com

Online | www.opwz.com

oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.



Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-26

zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com
Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. TeilnehmerIn | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

MitarbeiterInnenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon | Fax

E-Mail

AnsprechpartnerIn im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb).
Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.