

# Offensiver Einkauf 2010 / 2011

Insider-Wissen und Praxis-Knowhow für echte Spitzenergebnisse im Einkauf



Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen wirksam abwehren



Gewinnquelle Einkauf



Einkaufskosten spürbar senken



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

# **Gratis-Service für Sie**

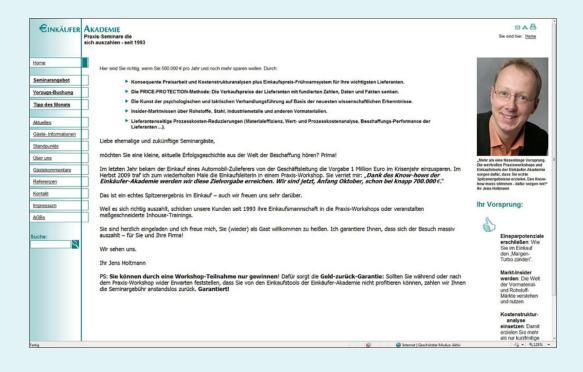
# "Tipp des Monats"

Der praktische Push-Dienst für alle, die mit Lieferanten sprechen.

Sie werden jeden Monat automatisch per E-Mail
mit sofort umsetzbarem Einkaufs-Know-how versorgt.

Das Angebot sind völlig kostenfrei und unverbindlich. Gerne nehmen wir Sie in die Verteiler auf. Registrieren Sie sich unter:

# www.einkaeufer-akademie.de



# Inhalt\_\_\_\_\_

	Seite
Hier sind Sie richtig, wenn Sie	2
Geld ausgeben kann jeder	3
Die Praxis-Workshops 2010 / 2011 auf einen Blick	4
Klassische Zitate zum Thema Einkauf und Erfolg	5
Wichtige Informationen für unsere Gäste	6
Moderne Einkaufswerkzeuge	
Einkaufskosten spürbar senken	7
Gewinnquelle Einkauf	10
Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen wirksam abwehren	13
Vertragsmanagement	
Praktisches Einkaufsrecht und	
Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht	16
Taktische Verhandlungsführung	
Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten	19
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten	22
Die Online-Workshops der Einkäufer-Akademie	
eLearning-Plattform www.einkaeufer-online.de	25
Preis- und Kostenstrukturanalyse mit Hilfe der Bundesstatistik	27
Anmeldung	
Gäste-Kommentare zu den Praktiker-Seminaren	30
Mehr als 25 Jahre praktische Einkaufserfahrung	32
Anmelde-Formulare "Vorzugs-Reservierung"	33



"Ich helfe Ihnen, die Einkaufskosten spürbar zu senken."

Jens Holtmann Beschaffungsprofi



#### Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- > 100.000,- € und mehr sparen wollen!
- > Ihre Firma vor Gewinn raubenden Preiserhöhungen schützen möchten!
- > den strategischen Einkauf Ihrer Firma ausbauen müssen!

Liebe ehemalige und zukünftige Seminargäste,

möchten Sie eine kleine, aktuelle Erfolgsgeschichte aus der Welt der Beschaffung hören? Prima!

Im letzten Jahr bekam der Einkauf eines Automobil-Zulieferers von der Geschäftsleitung die Vorgabe 1 Million Euro im Krisenjahr einzusparen. Im Herbst 2009 traf ich zum wiederholten Male die Einkaufsleiterin in einem Praxis-Workshop. Sie verriet mir: "Dank des Know-hows der Einkäufer-Akademie werden wir diese Zielvorgabe erreichen. Wir sind jetzt, Anfang Oktober, schon bei knapp 700.000 €."

Das ist ein echtes Spitzenergebnis im Einkauf – wir freuen uns sehr darüber.

Weil es sich richtig auszahlt, schicken unsere Kunden seit 1993 ihre Einkaufsmannschaft in die Praxis-Workshops oder veranstalten maßgeschneiderte Inhouse-Trainings.

Sie sind herzlich eingeladen und ich freue mich, Sie (wieder) als Gast willkommen zu heißen. Ich garantiere Ihnen, dass sich **der Besuch massiv auszahlt** – für Sie und Ihre Firma!

Wir sehen uns.

Ihr Jens Holtmann

**PS:** Sie können durch eine Workshop-Teilnahme nur gewinnen! Dafür sorgt die <u>Geld-zurück-Garantie:</u> Sollten Sie während oder nach dem Praxis-Workshop wider Erwarten feststellen, dass Sie von den Einkaufstools der Einkäufer-Akademie nicht profitieren können, zahlen wir Ihnen die Seminargebühr anstandslos zurück, **Garantiert!** 

# Geld ausgeben kann jeder – professionell einkaufen nicht!

Die Einkäufer-Akademie bietet seit 1993 fundiertes Expertenwissen und praxiserprobte Erfolgskonzepte für alle, die einkaufen und mit Lieferanten sprechen. Themen wie zum Beispiel Einkaufskosten senken, professionelle Verhandlungsführung, elektronischer Einkauf, praktisches Einkaufsrecht, Preisanalyse und Jahresgespräche mit Lieferanten führen werden teilnehmeraktivierend und anhand von praktischen Beispielen vermittelt. Die Einkäufer-Akademie liefert für jede Firma sofort einsetzbares Know-how.

# Wie wir die Dinge sehen

10 Punkte aus unserer Einkaufsphilosophie:

- 1 Echte Kundenorientierung beginnt bereits im Einkauf – die Folgen von geplatzten Terminen auf der Lieferantenseite in der Praxis sprechen Bände. Jeder Kunde erwartet von seinen Lieferpartnern, dass sie gut einkaufen!
- 2 Teuer einkaufen kann jeder aber auch der günstigste Preis nutzt nichts, wenn das Produkt zu spät, gar nicht oder mangelhaft geliefert wird. Kostenoptimal und preiswert einkaufen – das ist die Aufgabe eines modernen Einkaufs.
- 3 Stichwort "Lieferpartnerschaft": Der Einkauf darf weder einen "Schmusekurs" fahren, noch mit der "Brechstange" einkaufen. Echte Einkaufsprofis verhandeln professionell: hart, aber trotzdem jederzeit fair, fachlich kompetent und freundlich.
- 4 (Ver-) Handeln heißt geben und nehmen. Wir brauchen keine rüden Preisdrücker, die nur dem Ruf der Firma schaden gefragt sind in einem modernen Einkauf heute fachlich und persönlich kompetente Kosten- und Gewinnmanager im Einkauf. Wir brauchen echte Top-Einkäufer!

- 5 Wir sind davon überzeugt, dass eine gute Geschäftsbeziehung nur auf der Basis gegenseitiger persönlicher Achtung und Wertschätzung gedeihen kann. Unser Motto: "Behandel einen Geschäftspartner so, wie er behandelt werden möchte."
- 6 Der Einkauf muß für Wettbewerb sorgen! Wettbewerb ist nicht nur im Sport eine außerordentlich erfolgreiche Methode zur Leistungssteigerung. Kein Sprinter läuft im Wettkampf die 100 m-Distanz alleine, kein Fußballteam fährt ohne "Ersatzbank" zum Spiel. Warum sollte sich dann der Einkauf nur auf einen Lieferanten verlassen?
- 7 Alle, die mit Lieferanten sprechen, müssen genauso professionell ausgebildet sein, wie die Verkäufer – schließlich sitzen sich beide in der Verhandlung gegenüber und versuchen in diesem natürlichen Spannungsfeld jeweils ihre Einkaufs- und Verkaufsziele zu erreichen.
- 8 Eine gute Einkaufsleistung besteht immer aus mehreren Bausteinen: dem angemessenen Preis, der geforderten Qualität, der pünktlichen Lieferung, dem zusätzlichen Service und der richtigen Menge. Was nutzt der Firma ein absolut günstiger Preis, wenn später der Liefertermin platzt?
- 9 Der Einkauf muss seine Lieferanten ständig motivieren und offensiv fordern. Nur ein aktiver Einkauf mit einer fundiert ausgebildeten Mannschaft sorgt für Höchstleistungen der Lieferanten.
- 10 Jeder Einkäufer muss die "Marktspielregeln" sicher beherrschen. Einkaufserfolge haben nichts mit Glück oder Zufall zu tun! Für Top-Einkäufer sind Spitzenergebnisse planbar!

# **Die Praxis-Workshops 2010**

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen abwehren		<b>Bielefeld</b> 10.+11.				<b>München</b> 23. + 24.	<b>Köln</b> 06. + 07.				<b>Hamburg</b> 17.+ 18.	
Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen				Frankfurt 20. + 21.								<b>Bielefeld</b> 01.+02.
Sich durchsetzen in Preisverhand- lungen mit Lieferanten			<b>Bielefeld</b> 03. + 04.		<b>Hamburg</b> 05. + 06.					<b>München</b> 07. + 08.	<b>Köln</b> 03. + 04.	
Gewinnquelle Einkauf					Frankfurt 19. + 20.	<b>Leipzig</b> 01. + 02.					<b>Bielefeld</b> 24. + 25.	
Einkaufskosten spürbar senken		<b>Hamburg</b> 17.+ 18.		<b>Köln</b> 28. + 29.					Frankfurt 22.+23.	<b>München</b> 27. + 28.		
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten									<b>Bielefeld</b> 08.+ 09.			
Preis- und Kostenstrukturanalyse mit Hilfe der Bundesstatistik			<b>Online!</b> 18. + 19.			<b>Online!</b> 16. + 17.			<b>Online!</b> 15.+ 16.	<b>Online!</b> 10. + 11.		

# **Die Praxis-Workshops 2011**

	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen abwehren			<b>München</b> 16. + 17.	<b>Hamburg</b> 06. + 07.		<b>Frankfurt</b> 08. + 09.	<b>Köln</b> 06. + 07.				<b>Köln</b> 09. + 10.	
Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen						<b>München</b> 29. + 30.				<b>Bielefeld</b> 12. + 13.		
Sich durchsetzen in Preisverhand- lungen mit Lieferanten	<b>Bielefeld</b> 26. + 27.		<b>Köln</b> 30.+31.		<b>Hamburg</b> 04. + 05.						<b>München</b> 23. + 24.	
Gewinnquelle Einkauf		<b>Frankfurt</b> 09. + 10.			<b>Hamburg</b> 18. + 19.		<b>Köln</b> 13.+ 14.					30.11.+ 01.12.
Einkaufskosten spürbar senken		<b>München</b> 23. + 24.		<b>Bielefeld</b> 13.+14.	<b>Leipzig</b> 25. + 26.				Frankfurt 21.+22.			
Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten	Frankfurt 19. + 20.								<b>Bielefeld</b> 28. + 29.			
Preis- und Kostenstrukturanalyse mit Hilfe der Bundesstatistik			Online! 23. + 24.			Online! 21.+22.			<b>Online!</b> 14.+ 15.	<b>Online!</b> 16. + 17.		

PDF-Katalog »Offensiver Einkauf 2010/2011« unter www.einkaeufer-akademie.de

# Klassische Zitate zum Thema Einkauf und Erfolg

# Ein günstiger Kauf

Es ist nicht klug, zu viel zu bezahlen. Es ist aber auch nicht klug, zu wenig zu bezahlen! Wenn Sie zu viel bezahlen, ist alles, was Sie verlieren können, ein wenig Geld, das ist alles! Wenn Sie aber zu wenig bezahlen, verlieren Sie aber vielleicht alles, weil das Ding, das Sie kauften, unfähig war, das zu tun, wofür Sie es kauften. Wenn Sie sich mit dem niedrigsten Anbieter einlassen, so ist es gut, dem Angebot noch etwas Geld hinzuzufügen, für das Risiko, das Sie eingehen. Und wenn Sie das tun, dann haben Sie auch genügend Geld, gleich etwas besseres zu kaufen. John Ruskin

englischer Dichter, 1819 – 1900

Nicht zögern, handeln. Anonym

> Suchen Sie nicht nach Fehlern, suchen Sie nach Lösungen. **Henry Ford**

Jeder Handlung geht ein Gedanke voraus. Ralph Waldo Emerson

Gewinnen fängt an mit Beginnen.

Anonym

Der Mensch ist das, woran er glaubt.

**Anton Tschechow** 

Ein Ziel zu verfolgen, ohne innezuhalten: Das ist das Geheimnis des Erfolgs. Anna Pawlowa, russische Ballerina Ein gesunder Mensch ohne Geld ist halb krank. Johann Wolfgang von Goethe

Die Dinge ändern sich nicht, nur wir verändern uns. Henry David Thoreau

Sie können es, weil Sie glauben, dass Sie es können.

Vergil

Was würden Sie alles versuchen, wenn Sie wüssten, dass Sie auf jeden Fall Erfolg haben? Robert Schuller

# Wichtige Informationen für unsere Gäste!

#### **Seminarmappe**

Am Seminartag erhalten Sie Ihre umfangreiche Arbeitsunterlage. Der Seminarleiter arbeitet jedes Thema Schritt für Schritt und anhand von Praxisbeispielen mit Ihnen durch. Sie erhalten in den Seminaren: professionelle Aktionstexte, nützliche Arbeitshilfen, nützliche Checklisten, sinnvolle Leitfäden, praktische Handlungsanleitungen, sofort einsetzbare Musterverträge sowie wertvolle Tipps und aktuelle Adressen.

#### **Arbeitshilfen per Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionstexte, Arbeitshilfen und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so nach dem Seminar alle Arbeitshilfen ohne Mühe mit jeder Textverarbeitung in Minutenschnelle benutzen.

#### **Zertifikat**

Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr gewinnbringendes Einkaufs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarorte**

Alle Praxis-Workshops der Einkäufer-Akademie finden in ausgesuchten und verkehrsgünstig gelegenen 4-Sterne-Tagungshotels statt.

#### **Anmelduna**

Sie erhalten eine schriftliche Bestätigung mit

Rechnung und Wegskizze, sofern noch Plätze frei sind. Andernfalls werden Sie sofort informiert. Die Teilnahmegebühr wird 8 Tage vor dem Seminartermin fällig. Sie können jederzeit bis 14 Tage vor dem Seminar kostenfrei stornieren. Danach schicken Sie einen Ersatzteilnehmer

#### Hotelzimmer

Bitte teilen Sie uns mit Ihrer Seminaranmeldung Ihren Übernachtungswunsch mit. Wir erledigen für Sie die Zimmerreservierung in Ihrem Namen. Alle Kosten, die mit der Übernachtung verbunden sind, rechnen Sie bitte direkt mit dem Hotel ab.

#### Seminargebühr

Der Seminarpreis beinhaltet sämtliche Arbeitsunterlagen und –materialien sowie das Mittagessen, Pausenerfrischungen, Getränke im Seminarraum und die Parkgebühr.

#### **Experten-Rat per eMail**

Ab Ihrer Seminarteilnahme steht Ihnen bei Fragen rund um den Einkauf die kostenlose Einkäufer-Hotline unter info@einkaeufer-akademie.de zur Verfügung.

#### **Inhouse-Seminare**

Selbstverständlich führen wir maßgeschneiderte Praktiker-Seminare auch firmenintern durch. Bitte sprechen Sie uns an! Sie werden ausführlich beraten!

# Geld-zurück-Garantie



# Sie gehen kein Risiko ein:

Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen die Teilnahmegebühr anstandslos zurück.

**Garantiert!** 

Sie können also nur gewinnen.

Jens Holtmann, Akademieleiter

# €INKÄUFER | AKADEMIE



#### Ihr Vorsprung:

1. Einkaufsperformance steigern:

Die größte Hebelwirkung für den Gewinn Ihrer Firma.

- 2. Insider-Know-how besitzen:
  Wertvolle Tools und Infos,
  die Sie nur bei uns
  bekommen.
- 3. Preisarbeit & Konditionenmanagement:

Ihre Einkaufspreise sinken durch fundierte Zahlen, Daten und Fakten.

#### **Zielgruppe**

Diesen Praxis-Workshop besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf / Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- C-Teil- und Gemeinkosten-Beschaffung

# Maximal 12 Teilnehmen

17. + 18. Februar **Hamburg** 28. + 29. April **Köln** 

22. + 23. September Frankfurt

27. + 28. Oktober München

#### **Termine 2011**

23. + 24. Februar
München
13. + 14. April
Bielefeld
25. + 26. Mai
Leipzig
21. + 22. September
Frankfurt

# **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Einkaufskosten spürbar senken

Offensiv und aktiv die Beschaffungspreise und -konditionen verbessern

# "Im Einkauf liegt Gewinn!"

Diese alte Kaufmannsregel hat nichts an Aktualität verloren - im Gegenteil. Der Erfolgsdruck im Einkauf steigt weiter. Sicher auch in Ihrer Firma.

Wie schrauben Sie aber durch niedrige Einkaufskosten die Gesamtkosten Ihres Unternehmens ständig weiter nach unten? Wie sorgen Sie für eine nie versiegende Quelle von Beschaffungserfolgen?

Ganz einfach: Werden Sie aktiv und starten Sie mithilfe von 21 praxiserprobten Einkaufswerkzeugen sofort gewinnbringende Beschaffungsaktionen/-initiativen.

Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip. Seien Sie einfach schneller, kompetenter und "bissiger" als Ihre Lieferanten.

Der Lohn sind echte Spitzenergebnisse. Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft reduzieren wollen.
- ✓ mit taktisch klugen Aktionen Preiserhöhungen abwehren und vorbeugen möchten.
- ✓ Freude daran haben Verkäufertaktiken und -kalkulationen zu durchschauen.
- ✓ sicher sein wollen, dass Sie die 21 besten Einkaufs-Werkzeuge kennen und besitzen.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 150 Seiten starke Arbeitsunterlage
- mehr als **15 sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ➤ die 99 besten Tipps und Kniffe für Einkäufer
- > 7 Praxis-Checklisten und Arbeitshilfen
- ➤ den Baukasten "Lieferanten-Management" inklusive 2 Bewertungs-Verfahren
- Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Beschaffungs- und Seminarprofi, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Einkaufskosten spürbar senken





Ihr Beschaffungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

**Zeitplan & Seminarpreis** 

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die um-

fangreichen Arbeitsunterlagen, das

Mittagessen, die Pausenerfrischungen

Der Praxis-Workshop

beginnt an beiden Tagen

um 9.00 Uhr und endet

um 16.30 Uhr. Sie be-

kommen diese beiden

### 1. Tag 8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde 9:00

#### 9:15

#### Preiserhöhungen wirksam abwehren und sogar vorbeugen

Einfaches Zahlenbeispiel: Wie "giftig" und schädlich Preissteigerungen für Ihre Firma sind

Steigern Sie deutlich Ihre **Einkaufsperformance** 

- Die Tricks, Methoden und Kniffe der Verkäufer beim Preisanpassungs-Poker und Ihr "Gegenangriff"
- So wehren Sie Preiserhöhungen wirksam mit Zahlen & Fakten ab und beugen sogar geschickt vor

#### 9:45

#### Die Welt der Preisarbeit und des Konditionen-Managements in der Beschaffung

- Die richtige einkäuferische Grundhaltung und Argumentations-Basis für Preisgespräche
- Warum das altertümliche Weiter-/Durchreichen von Kostensteigerungen nicht mehr zeitgemäß ist
- Wieso das "NEIN" sowie der Open-Book-Focus unsere wichtigsten Freunde und Helfer sind

#### 10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50

#### Garant für Beschaffungserfolge: offensive Einkaufsaktionen und -initiativen

- Aktionskalender: Vereinbaren Sie in kurzer Zeit völlig neue und einmalige Konditionen mit Lieferanten
- Aktionstexte: Wie Sie schnell und einfach das wahre Gesicht der Lieferanten erkennen
- So erzeugen Sie noch mehr Wettbewerbs- und Leistungsdruck, ohne den Bogen zu überspannen

### 50,– € Sonderrabatt

und die Parkgebühren.



sparen!

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

sich der Preis um 50,– € pro Person. Bitte sofort buchen und kräftig

#### 11:30

#### Praxiserprobt: Die 21 besten Einkaufswerkzeuge

- Von Auktionen und Parallelverhandlungen über Global Sourcing bis hin zum Zielpreis-Management
- Einkaufsmethoden: Wertanalyse, Target Costing, Make-or-Buy, Einkaufsgemeinschaften, C-Artikel-Management ...
- Über 30 weitere praktische Ansätze die Materialkosten zu senken und Werte zu schaffen

#### 12:30 Gemeinsames Mittagessen

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

13:30

### **Insider-Spezial**

#### Unverzichtbare Erfolgs-Stellschraube: aktives & offensives Lieferanten-Management

- Lieferanten schnell und einfach bewerten 2 praxistaugliche Verfahren
- Sinnvolle Kategorisierung: Wie Sie mit Vorzugs-Lieferanten und "Abschusslisten-Kandidaten" umgehen müssen
- Der Lieferanten-Leitfaden: Zulieferer damit "justieren" und Auditoren glücklich
- Wie Sie einen Ziel- und Entwicklungsplan für Lieferanten erstellen und verein-

15:00

15:20

Kaffee- und Kommunikationspause

#### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33

oder einfach online unter

www.einkaeufer-akademie.de

16:30

#### Schlüsselqualifikation: Verhandlungs-Taktiken beherrschen

- Unverzichtbares Rüstzeug für Preisgespräche
- Die 5 besten Verhandlungswerkzeuge
- Preisverhandlungen sicher und souverän führen

Ende des 1. Workshop-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

**Get-Together** Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

# €inkäufer|**A**kademie

# Einkaufskosten spürbar senken





"Machen auch Sie endlich Schluss mit den Preiserhöhungs-Ritualen der Verkäufer. Ihr Chef wird es Ihnen danken - garantiert!" Jens Holtmann

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues gewinnbringendes

Einkaufs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein

Zimmer zu Sonderkonditionen buchen (Stichwort "Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# **Echtes Insider-Know-how durch** wertvolle Tools, Zahlen und Fakten

2. Tag

9:00

10:50

11:30

#### Verkaufskalkulation: So viel verdienen Ihre Lieferanten

- Der schnelle und einfache Weg zum "Gläsernen Lieferant"
- Typische Kalkulationsverfahren und deren Schwächen
- Wie Lieferanten die Selbstkosten ermitteln und welche Kostenpositionen eingerechnet werden

10:00 Einkaufsorganisation: raus aus der Zeitfalle

- Warum auch Mittelständler unbedingt einen strategischen Einkauf brauchen
- Das Lead Buyer-Konzept und andere praxistaugliche Organisationsformen
- Ungewöhnlich, aber notwendig: der Einkaufs-Außendienst!

Kaffee- und Kommunikationspause

10:30

#### Einkaufsdienstleister: externe Helfer für mehr Beschaffungsperformance

- Diese 16 Einkaufsdienstleister-Kategorien müssen Sie kennen
- Warum die weitverbreitete Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf "tödlich" ist
- Die richtige Dienstleisterwahl: zahlreiche Adressen und Erfolgsbeispiele

C-Teile-Management: arbeitsintensive Abläufe reduzieren - Prozesskosten runter!

- Wie Sie für 15 Warengruppen mit zig Lieferanten einen machen, der Ihnen alles aus einer Hand liefert
- Lieferanten reduzieren, Transparenz schaffen, Sortimente straffen, Prozesskette verschlanken, Verbrauch senken
- Profitipps und Fallstudien zur 24h-Kostenstellenbelieferung ohne Medienbruch

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial** 

#### Stahlpreise, Industriemetalle, Rohstoffe & Co.

- Wie Sie die Vormärkte Ihrer Lieferanten genau kennenlernen und verfolgen
- Was Ihnen Rohstoff-Charts alles "erzählen" und wo Sie diese kostenfrei bekommen
- Hedging: Vormaterialpreis-Schwankungen richtig absichern die eigenen Verkaufspreise schützen
- Trading: Wie Ihnen die Rohstoffmärkte locker und nebenbei einen Traumurlaub finanzieren

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 Markt-Recherche: So finden Sie neue, leistungsstärkere Lieferanten

- Profi-Tipps zur Lieferantensuche in Osteuropa, Indien, Asien und anderen Low Cost Countries
- Mit den 10 wichtigsten Importhelfer 40 % und mehr sparen
- Live-Demo: In welchen Verzeichnissen und Web-Portalen Sie recherchieren müssen

16:30 **Ende des Praxis-Workshops** 

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten Seite 19



Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen abwehren Seite 13



**Praktisches Einkaufsrecht** und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht. Seite 16

# €INKÄUFER | AKADEMIE



### Ihr Vorsprung:

1. Einsparpotenziale erschließen:

Wie Sie im Einkauf den "Margen-Turbo zünden".

- 2. Markt-Insider werden: Die Welt der Vormaterialund Rohstoffmärkte verstehen und nutzen.
- 3. Kostenstrukturanalyse einsetzen:

Damit erzielen Sie mehr als nur kurzfristige Einsparungen.

#### **Zielgruppe**

Diesen Praxis-Workshop besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf / Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- C-Teil- und Gemeinkosten-Beschaffung

# Termine 2010 Maximal 12 Teilnehmer!

19. + 20. Mai Frankfurt
01. + 02. Juni Leipzig
24. + 25. November Bielefeld

#### **Termine 2011**

09. + 10. Februar Frankfurt
18. + 19. Mai 2011 Hamburg
13. + 14. Juli 2011 Köln
30.11. + 01.12. Bielefeld

### **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# **Gewinnquelle Einkauf**

Der sichere Weg zu erstklassigen Beschaffungserfolgen

# Heben Sie den "Gold-Schatz" Ihrer Firma!

Jede Einkaufspreis- und Kostenreduzierung hebelt den Gewinn Ihrer Firma sofort spürbar nach oben. Jedes Prozent zählt in der heutigen Zeit!

**Beispiel:** Eine durchschnittliche Kostensenkung von 2,9 % bedeutet bei einem jährlichen Einkaufsvolumen von 18 Millionen Euro eine direkte Gewinnsteigerung von mehr als einer halben Million Euro (genau 522.000 €).

Dieses gewaltige Gewinnpotenzial muss der Einkauf in der heutigen Zeit konsequent ausschöpfen. Wie? Durch offensive Einkaufsaktionen und -initiativen, aktives Lieferantenmanagement, Preisreduzierungen, Prozess- und Kostenanalyse mit Lieferanten, Einkaufsdienstleister, weltweite Beschaffung, Einkaufsverhandlungen...

Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ den Einkaufserfolg und Gewinn Ihrer Firma messbar steigern wollen.
- ✓ in die Methoden der Preis- und Kostenanalyse für Einkäufer ("gläserner Lieferant") eingeweiht werden möchten.
- ✓ Ihren "Werkzeugkasten" füllen wollen und das Exklusive und Fortschrittliche suchen.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 150 Seiten starke Arbeitsunterlage
- ➤ 25 **sofort einsetzbare Aktionstexte** an Lieferanten
- ➤ 2 Excel-Tools zur Preis- und Kostenanalyse
- ➤ ein Muster-Einkaufshandbuch (10 Kapitel)
- Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, ausgewiesener Beschaffungs- und Seminarprofi, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# **Gewinnquelle Einkauf**





Ihr Beschaffungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

# **Zeitplan & Seminarpreis**



Der Praxis-Workshop beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr und endet um 16.30 Uhr. Sie bekommen diese beiden

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

#### 50,– € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

sich der Preis um 50,– € pro Person.

Bitte sofort buchen und kräftig sparen!

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Sie erhalten die Werkzeuge eines schlagkräftigen Einkaufs!

1. Tag

8:45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00 Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

9:15 Steigender Kostendruck: So holen jetzt Sie noch mehr heraus

- Einkaufsstrategien, Beschaffungsziele und Lieferantenmanagement neu ausrichten
- Ohne Zahlen, Daten und Fakten gibt es keine echten Spitzeneinkaufsergebnisse
- 12 praxiserprobte Stellhebel, für alle, die es einfach und strukturiert mögen

9:45 Preiserhöhungen gekonnt und sicher abwehren

- 10 Methoden, wie Ihre Lieferanten versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Schützen Sie Ihre Firma vor Preissteigerungen und senken Sie die Einkaufspreise
- So starten Sie die große Kostensenkungs-Offensive in Ihrem Einkauf

10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

10:50 Lieferanten-Management: Zulieferer finden, bewerten und entwickeln

- Lieferantenbewertung und -klassifizierung leicht gemacht
- Vereinbaren Sie mit A-Lieferanten konkrete Ziel- und Entwicklungspläne
- Online-Demo: Recherche-Techniken: Neue Lieferanten schnell und einfach finden

11:30 5 schlagkräftige Verhandlungs-Werkzeuge

- Blick hinter die Kulissen: Wie Verkäufer trainiert werden
- Verhandlungstaktik: Schwierige Verhandlungen mit Lieferanten sicher meistern
- Argumentation: Überzeugen Sie den Verkäufer mit der Leistungskette

12:30 Gemeinsames Mittagessen

13:30 **Insider-Spezial** 

Erfolgsschlüssel Nr. 1: Preis- und Kostenanalyse

- Zuschlagskalkulation & Co.: So legen Ihre Lieferanten die Angebots- und Verkaufspreise fest
- Deckungsbeitrags-Rechnung: niedrige Zielpreise finden und erfolgreicher verhandeln
- Mit der Stückpreis-Degression niedrigere Preise erzielen
- Wie Sie nachrechnen, ob Preiserhöhungen nur die Kassen Ihrer Lieferanten füllen

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 Unverzichtbare Informationsquellen für den Einkauf

- Wo Sie Gemeinkostenstrukturen, Maschinenstundensätze und Löhne/Gehälter aus 28 Branchen erhalten
- Frühwarnsystem: Preis-, Markt- und Rohstoff-Daten bzw. Charts zeigen uns die
- Für die Favoritenleiste: Die 3 besten Einkäufer-Portale im Web

Ende des 1. Workshop-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

16:30

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

# **Gewinnquelle Einkauf**





"Die Kosten sind der Erfolgsschlüssel." Jens Holtmann

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe,
Formulare und Checklisten
aus Ihrer Arbeitsmappe
stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praktiker-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringen-

des Einkaufs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu

Sonderkonditionen buchen (Stichwort "Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

#### **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Reduzieren Sie die Einkaufskosten Ihrer Firma spürbar und dauerhaft!

#### 2. Tag

# 9:00 Die Welt der Rohstoffe, Stahlpreise & Industriemetalle (Nickel, Kupfer, Aluminium ...)

- Studieren Sie genau die Beschaffungsseite Ihrer Lieferanten
- Wie Verkäufer das ständige Auf und Ab an den Börsen missbrauchen, um höhere Preise durchzusetzen
- Die extremen Rohstoffpreis-Schwankungen "pulverisieren" so manche Kalkulation und damit die Erträge

#### 10:00 Einkaufsorganisation: Endlich raus aus der Zeitfalle!

- Maverick Buying ist schädlich und muss gestoppt werden
- · Die Organisationsstruktur im Verkauf als Vorbild
- Das "Magische Viereck" der schlagkräftigen Beschaffungsorganisation
- **10:30** Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50 Das 1 x 1 der weltweiten Beschaffung

- Wie Sie es professionell angehen und "blutige Nasen" vermeiden
- Low-Cost-Countries: Erfolgreich Einkaufen in Osteuropa, Indien, China ...
- Importkalkulation, Total-Cost-of-Ownership

#### 11:30 Einkaufsdienstleister: "Management by Heinzelmännchen"

- Sie können problemlos 16 spezielle Einkaufsaufgaben extern erledigen lassen
- Welche Erfolge die weitverbreitete Do-it-yourself-Mentalität im Einkauf verhindert
- Der einzige Weg um schnelle und große Ergebnisfortschritte zu verwirklichen
- **12:30** Gemeinsames Mittagessen

#### 13:30 Insider-Spezial

#### Beschaffungscontrolling: "Procurement Cost Control" für den Mittelstand

- · Praktisches Einkaufspreis-Controlling mit der Indizes-Methode
- · Die 24 wichtigsten Kennzahlen für den Einkauf
- Zielvereinbarung, Ergebniskontrolle und Erfolgsbeteiligung im Einkauf
- So messen und präsentieren Sie Ihrem Chef die jährlichen Einkaufserfolge

**15:00** Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20 E-Procurement in der Praxis

- C-Artikel-Management: die Bestell- und Prozesskosten tatsächlich reduzieren
- Tradeboards und Ausschreibungsplattformen
- Live-Demo: Online-Rückwärtsauktion mit 3 Lieferanten

#### **16:30** Ende des Praxis-Workshops

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten Seite 19



Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen abwehren Seite 13



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht. Seite 16

# €INKÄUFER | AKADEMIE



#### Ihr Vorsprung:

- **1. Preiserhöhungs- Forderungen abwehren:**Die Gegenoffensive starten.
- **2. Das große 1x1 des Einkaufs:** Preisarbeit & Kostenanalyse beherrschen.
- **3. Preise senken:**In die Verkaufskalkulation eindringen.

#### **Zielgruppe**

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf/Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- ➤ C-Teil- und Gemeinkosten-Beschaffung die den regelmäßig wiederkel

die den regelmäßig wiederkehrenden Preiserhöhungswünschen der Lieferanten gekonnt zuvorkommen wollen.

#### **Termine 2010**

 10.+ 11. Februar
 Bielefeld

 23.+ 24. Juni
 München

 06.+ 07. Juli
 Köln

 17.+ 18. November
 Hamburg

Maximal 12 Teilnehmer!

#### **Termine 2011**

 17. + 18. März
 München

 06. + 07. April
 Hamburg

 08. + 09. Juni
 Frankfurt

 09. + 10. November
 Köln

# **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen wirksam abwehren

Minuszeichen und Null-Runden erreichen

# Jede Preiserhöhung ist "Gift" für den Gewinn Ihrer Firma!

**Praxisbeispiel:** Die durchschnittliche Preissteigerung von 1 Prozent bedeutet bei einem Einkaufsvolumen von 1 Million Euro eine direkte Gewinnreduzierung von 10.000 €. Bei 10 Millionen Euro sind plus 1 % schon 100.000 € und bei 100 Millionen sogar 1 Mio. €. Bei der Preisreduzierung funktioniert das Spiel andersherum.

Es ist offensichtlich, dass Preisveränderungen einer toller Gewinnhebel für jede Verkaufs- und Einkaufsabteilung ist. Ein Profi-Einkauf beherrscht deshalb die Preisreduzierung und -abwehr genauso gut wie Top-Verkäufer das Durchsetzen höherer Preise.

Der Einstandspreis ist zwar nicht der einzige Baustein der Einkaufsleistung – steht aber dennoch oft im Mittelpunkt. In Zeiten wo "Cash King" ist ganz besonders. Zusätzlich in die **Verkaufskalkulation eines Lieferanten** einzudringen und seine interne Kostensituation aufzudecken, führt fast automatisch zu besseren Einkaufskonditionen.

Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ aktiv und offensiv die eingefahrenen Preisrunden-Rituale durchbrechen möchten.
- ✓ den Spieß einfach mal umdrehen wollen.
- ✔ Preise senken/Preiserhöhungen vorbeugen möchten und so den Gewinn Ihrer Firma schützen.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

**Dresscode-Empfehlung:** bequem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 100 Seiten starke Arbeitsunterlage
- ➤ 10 sofort einsetzbare Aktionstexte an Lieferanten
- ➤ 3 Excel-Tools zur Preis- und Kostenanalyse
- den Praxis-Leitfaden "Praktische Preisanalyse"
- ➤ Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Einkaufsexperte

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preis- und Kostenanalytik-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen wirksam abwehren





Ihr Beschaffungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

### **Zeitplan & Seminarpreis**



Der Praxis-Workshop beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr und endet um 16.30 Uhr. Sie bekommen diese beiden

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

#### 50,– € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

sich der Preis um 50,– € pro Person. Bitte sofort buchen und kräftig sparen!

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

# Beschützen Sie wirkungsvoll das Geld (das "Heiligtum") Ihrer Firma!

1. Tag

9:00

9:15

11:30

8:45 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

#### Preisarbeit: Erhöhungen systematisch und erfolgreich abwehren

- 10 Methoden, wie Verkäufer versuchen höhere Preise durchzusetzen
- Die pauschalen Erhöhungs-Begründungen (-Behauptungen) gekonnt auseinander nehmen
- Richtig auf verdeckte Preiserhöhungen in Auftragsbestätigungen und Rechnungen reagieren

#### PRICE Defence: Die 5-Minuten-Preisanalyse 9:45

- Das Excel-Tool, um Preiserhöhungs-Wünsche des Lieferanten abzuwehren
- Berechtigte Lieferantenforderung oder nur "Taschen füllen"?
- Ausführliche Einführung in das Arbeiten mit Kostenbestandteilen

Kaffee- und Kommunikationspause 10:30

#### 10:50 PRICE Attack: Der Gegenstoß bei Preiserhöhungen

- Das Aktionsprinzip konsequent und gewinnbringend nutzen
- Wie Sie Preissenkungs-Initiativen richtig planen und vorbereiten
- Umgang mit den vorhersehbaren Reaktionen der Lieferanten

#### Das Preiserhöhungs-Frühwarnsystem für Ihre Haupt-Lieferanten

- Die Haupteinkaufsprodukte Ihrer Lieferanten
- Die Beschaffungsmärkte Ihrer Lieferanten beobachten
- Wie Sie schnell und kostenlos an die Daten kommen

#### 12:30 Gemeinsames Mittagessen

#### **Insider-Spezial** 13:30

#### Lieferantenkalkulation und Kostenanalyse

- Open Book Accounting: Die Kalkulation ist (k)ein Tabu
- Wo Sie die Preis- und Kostenstrukturen Ihrer wichtigsten Lieferanten erfahren
- Die 3 wichtigsten Methoden der Verkaufskalkulation
- · Die 5-Minuten-Preisanalyse für sinkende Einkaufspreise

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20 Einkaufspreis-Controlling mit der Indizes-Methode

- Die A-Artikel/-Produktgruppen im Fokus
- Wie Sie einen hauseigenen Beschaffungspreis-Index erstellen
- Die Gesamtrichtung der Preisentwicklung muss stimmen

#### Ende des 1. Trainings-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr 16:30

# Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

#### **Get-Together**

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

# Preise senken im Einkauf – Preiserhöhungen wirksam abwehren





"Machen auch Sie endlich Schluss mit den Preiserhöhungs-Ritualen der Verkäufer. Ihr Chef wird es Ihnen danken – garantiert!" Jens Holtmann

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praktiker-Seminars erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues Gewinn bringen-

des Einkaufs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zim-

mer zu Sonderkonditionen buchen (Stichwort, Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

### **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Der Weg zum "gläsernen Lieferanten"

2. Tag

10:30

10:50

#### 9:00 Anfragetechnik: Zielpreise und Preisuntergrenzen

- Die Technik des partiellen Preisvergleichs
- · Wie Sie den Wettbewerbsdruck seriös verstärken
- Was tun, wenn Verkäufer auf die "Tränendrüse" drücken

#### 10:00 Wert- und Prozesskostenanalysen

- · Der Einkauf als betriebswirtschaftlicher Berater und Innovationsmotor
- · Wie Sie gekonnt mit der Lernkurve argumentieren
- Gemeinsam Kosten senken Werte schaffen

Kaffee- und Kommunikationspause

#### Kostenträgerrechnung: So entstehen Verkaufspreise

- Einzel-, Gemein- und Sonderkosten/Zuschlagssätze
- Fixe und variable Kosten sowie Deckungsbeiträge
- · Vollkosten- und Teilkostenrechnungs-Systeme

#### 11:30 Unverzichtbares Verhandlungs-Know-how

- · Der richtige Umgang mit dem harten "Nein" der Verkäufer
- Die unzerstörbare Argumentationsbasis des Einkaufs
- Wie Ihnen die Zahlen + Fakten mentale Stärke und Selbstbewusstsein geben

**12:30** Gemeinsames Mittagessen

#### 13:30 Insider-Spezial

#### Die PRICE-FORCE der Einkäufer-Akademie

- Für den kraftvollen und wuchtigen "Kampf" gegen die ausufernden Preiserhöhungs-Forderungen der Lieferanten
- 5 wertvolle und hoch wirksame Tools für professionelle Preisarbeit und Kostenstrukturanalyse
- PRICE Control: Werkzeug zur Berechnung der angemessenen Verkaufspreis-Reduktion bei erhöhten Abnahmemengen
- Exceltool PRICE Graduator: Damit zerlegen Sie Angebotspreise in Fixkosten und variable Stückkosten
- Onlinetool PRICE Protection: Auf Knopfdruck wissen, um wie viel Prozent der Lieferant seine Preise senken muss/erhöhen darf

**15:00** Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20 Pricing in der Beschaffung

- · Das systematische Preis- und Konditionen-Management für Ihren Einkauf
- So zurren Sie vereinbarte Preise fest und genießen Kalkulationssicherheit
- Methoden der Rohstoff-Preisabsicherungen

**16:30** Ende des Praxis-Trainings

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten Seite 19



Einkaufskosten spürbar senken Seite 7



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht. Seite 16

# €INKÄUFER | AKADEMIE



### Ihr Vorsprung:

- 1. Sicherer Vertragsabschluss: Fehlmengenkosten einfach vermeiden.
- 2. Professionelles **Reklamations-Management:** Lieferpannen zügig und vorteilhaft für Ihre Firma abwickeln.
- 3. Kompetent verhandeln: Welche Kosten Sie Lieferanten gesetzeskonform "aufs Auge" drücken.
- 4. Schlagkräftig argumentieren: Mit den 7 wichtigsten BGH-Urteilen für Ihren Einkaufsalltag.

#### Zielgruppe

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf/Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- ➤ C-Teil- und Gemeinkosten-

die wichtige Geschäftsbeziehungen auf ein solides juristisches Fundament stellen wollen.

#### **Termine 2010**

20. + 21. April **Frankfurt** 01. + 02. Dezember **Bielefeld** 

Maximal

12 Teilnehmer!

# **Termine 2011**

29. + 30. Juni München 12. + 13. Oktober Leipzig

## Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# **Praktisches Einkaufsrecht und** Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht

Kompetent und rechtssicher handeln beim Vertragsschluss, geplatzten Liefertermin, Sachmangel & Co.

### Rechtssicherheit im Einkauf ohne "Wenn und Aber"

Der Einkauf muss sich zwangsläufig in seinem beruflichen Alltag mit vielen Rechtsfragen beschäftigen. Häufig bleibt jedoch das Einkaufsrecht ein "Buch mit 7 Siegeln".

Um große Pannen und Geldverluste zu vermeiden, sichern wir heute wichtige Geschäfte mit (Rahmen-) Verträgen ab. Darüber hinaus verschaffen Ihnen gesicherte Rechtskenntnisse einen deutlichen Vorsprung in der Argumentation gegenüber Verkäufern.

Der Lieferverzug ist mit Abstand die Lieferantenpanne Nr. 1. im Einkaufsalltag, gefolgt von Qualitätsfehlern. Kaufvertragsstörungen sind gleich in mehrfacher Hinsicht ein Problem. Der geplatzte Liefertermin & Co. verursachen zusätzliche Arbeit, hohe Kosten und eine Menge Ärger. Außerdem wird die Versorgungssicherheit Ihrer Firma bedroht/gestört. Im schlimmsten Fall helfen keine Rettungsversuche und die Panne "schlägt bis zum Kunden durch".

Spätestens jetzt taucht die Frage auf ob und in welcher Höhe ein Schaden (z.B. Kostenbelastung, Deckungskauf, Vertragsstrafe, ...) dem Lieferanten in Rechnung gestellt werden kann. Reklamationen gehören zum Tagesgeschäft in der Beschaffung und bringen daher keinen echten Einkaufsprofi aus der Ruhe. Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ rechtssicher und überzeugend mit den BGB-Instrumenten Pflichtverletzung, Nachfrist, Nacherfüllung, Rücktritt, Minderung und Schadensersatz argumentieren möchten.
- wissen wollen, was zu tun ist, wenn die AGBs des Lieferanten Ihren Einkaufsbedingungen widersprechen.
- ✓ erfahren wollen, warum das Erfüllen der Untersuchungs- und Rügepflicht beim Wareneingang nach dem Handelsgesetzbuch (HGB) so wichtig ist.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Rechts-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab. Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 200 Seiten starke Arbeitsunterlage
- Mustertexte für eine Liefermahnung mit Nachfrist-Setzung, Mängelanzeige und Kostenbelastung
- > 53 unverzichtbare Musterverträge und –formulierungen
- ➤ aktuelle und sofort einsetzbare Einkaufsbedingungen
- Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Einkaufsrecht-Experte

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Beschaffungs-Spezialist für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht





Ihr Beschaffungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

Der Praxis-Workshop

um 16.30 Uhr. Sie be-

kommen diese beiden

Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht

alleine kommen. Ab 2

Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr und endet

# Die wichtigsten Rechtsfragen im Einkaufsalltag sicher beherrschen

1. Tag 8:45

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

9:00

9:15

9:45

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

#### Antrag & Annahme: Die unterschiedlichen Wege zum Vertragsschluss

- Das Verschulden bei Vertragsabschluss und der Letter of Intent
- Wie Verträge durch Anfrage, Angebot & Co. zustande kommen
- Die wichtige Funktion der Auftragsbestätigung/Bestellungsannahme

### **Zeitplan & Seminarpreis**

#### AGBs: Einkaufsbedingungen contra Verkaufsbedingungen des Lieferanten

Wie Sie ganz einfach das gegnerische Klauselwerk abwehren

- Der unverzichtbare Einbeziehungshinweis in jeder Bestellung
- Die juristischen Probleme von Qualitätssicherungs-Vereinbarungen

#### 10:30

Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50

#### Die RUMS-Formel: Rücktritt, Umtausch, Minderung und Schadensersatz

- Wann Sie einen Mangel-Folgeschaden zu 100 % belasten können
- Erfolgreich argumentieren: 7 BGB-Paragrafen, die Sie unbedingt kennen müssen
- · Die 21 wichtigsten BGH-Urteile für Ihren Einkaufsalltag

#### 50,– € Sonderrabatt

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die um-

und die Parkgebühren.

fangreichen Arbeitsunterlagen, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen

#### 11:30

#### Lieferverzug: 5 Vorbedingungen sowie Ihre Rechte und Pflichten

- Sofort-Maßnahmen beim geplatzten Liefertermin
  - Ohne Nachfrist keine Ansprüche
  - So schreiben Sie rechtssicher eine Liefermahnung und Kostenbelastung

- sich der Preis um 50,– € pro Person. Bitte sofort buchen und kräftig sparen!
- 12:30 Gemeinsames Mittagessen

**Insider-Spezial** 

### **Geld-zurück-Garantie**

# 13:30

#### BGB-Leistungsstörungsrecht: "Schadensersatz wegen Pflichtverletzung"

- Die 4 Voraussetzungen für Schadensersatz nach § 280
- Die 2 grundsätzlichen Schadensersatz-Arten
- Ihre 3 Ansprüche gegenüber des Lieferanten bei einer Pflichtverletzung
- Wareneingangskontrolle: Das Kreuz mit der Untersuchungs- und Rügepflicht des HGB

nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf

Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

Sollten Sie während oder

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert! Sie können also nur gewinnen.

15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20

#### Sachmangel § 437: "Rechte des Käufers bei Mängeln"

- · Sofort-Maßnahme beim Qualitätsfehler oder der Falschlieferung
- Der Unterschied zwischen "Gewährleistung" und "vereinbarte Beschaffenheit"
- Wann Sie dem Lieferanten keinen zweiten Nacherfüllungs-Versuch einräumen müssen

#### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



16:30

Ende des 1. Workshop-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

#### **Get-Together**

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

# Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen – leicht gemacht





"Wir wollen Geschäfte machen – keine Lieferanten verklagen. Es gibt schnellere und kostengünstigere Wege, um einen Lieferanten loszuwerden!"

#### Jens Holtmann

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues, gewinbringendes

Einkaufs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu

Sonderkonditionen buchen (Stichwort "Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

#### **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Haftungsrisiken im Einkauf absichern

2. Tag

9:00

10:00

10:50

11:30

#### Vertragsstrafen: Erziehungsmittel für unzuverlässige Lieferanten

- Pönale/Konventionalstrafen richtig vereinbaren und durchsetzen
- Die zulässige Vertragsstrafenhöhe und die Berechnungsbasis
- Den Fallstrick "Vorbehalt bei Annahme" umgehen

#### Vertragsarten: Kaufvertrag oder Werkvertrag?

- · Einseitige und zweiseitige Verträge
- · Vertragstypische Pflichten beim Kaufvertrag
- · Die Besonderheiten von Dienstleistungsverträgen

**10:30** Kaffee- und Kommunikationspause

Werkvertragsrecht § 634: "Rechte des Bestellers bei Mängeln"

- · Nacherfüllung beim Werkvertrag
- Rücktritt beim Werkvertrag
- Minderung beim Werkvertrag

#### Lieferklauseln: Der große "frei Haus-Irrtum" im Einkauf

- · Wer die Transportkosten und das Transportrisiko trägt
- · Die Spielregeln der Gefahrtragung
- Wieso Sie den Erfüllungsort ausdrücklich vereinbaren müssen

**12:30** Gemeinsames Mittagessen

13:30 Insider-Spezial

#### Auslandseinkauf und UN-Kaufrecht (CISG)

- Die Liste der 74 CISG-Vertragsstaaten
- Die Kenntnisverschaffungs-Pflicht bei den AGBs
- Das CISG-Recht beim Sachmangel und Lieferverzug
- · Der Gefahrübergang beim Importgeschäft
- So arbeiten Sie sicher mit den 13 INCOTERMS 2000-Klauseln

**15:00** Kaffee- und Kommunikationspause

15:20 Vertragsmanagement-Konzept "NASE": Der Rahmenvertrag im praktischen Einsatz

#### • Die (zukünftigen) geschäftlichen "Spielregeln" mit wichtigen Lieferanten festzurren

- Wieso umfangreiche Vertragswerke keine bessere Rechtssicherheit bieten im Gegenteil
- Die richtige Balance zwischen kaufmännischer Sorgfalt und administrativen Aufwand

**16:30** Ende des Praxis-Trainings

### Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



**Gewinnquelle Einkauf** Seite 10



Einkaufskosten spürbar senken Seite 7



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten Seite 19

# €INKÄUFER | AKADEMIE



### Ihr Vorsprung:

- Verhandlungs-Power besitzen: mutig, offensiv und souverän agieren.
- 2. Fragetechnik & Co.:
  Die 5 Verhandlungswerkzeuge sicher beherrschen.
- 3. Verkäufermanöver durchschauen:
  Nie wieder auf die Tricks hereinfallen.

#### **Zielgruppe**

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf/Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- ➤ C-Teil- und Gemeinkosten-Finkauf

die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

#### **Termine 2010**

03. + 04. März

05. + 06. Mai

07. + 08. Oktober

03. + 04. November

Köln

12 Teilnehmer!

#### **Termine 2011**

26. + 27. Januar
 30. + 31. März
 04. + 05. Mai
 Hamburg
 23. + 24. November
 München

# **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

Mit Taktik, Psychologie und überzeugenden Argumenten

#### Durchkreuzen Sie die Absichten der Verkäufer!

Neben den bekannten guten Argumenten wie interessante Bedarfsmengen, steigende Umsätze oder gesunkene Kosten auf der Lieferantenseite, entscheidet vor allem die richtige (psychologische) Taktik über den Erfolg von Preisverhandlungen.

Verhandeln Sie planvoll, wie nach einem Drehbuch. Übernehmen Sie von Anfang an "das Zepter" der Gesprächsführung und behalten Sie es bis zum Verhandlungsschluss. Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und Hinterfragen Sie Argumentieren

Nutzen Sie konsequent das Aktionsprinzip: Fordern und Hinterfragen Sie. Argumentieren und präsentieren Sie überzeugend. Setzen Sie ihre Forderungen geschickt und fair durch. So machen Sie es den Lieferanten schwer, die Verkaufsziele auf Kosten Ihrer Firma zu erreichen. Wahrscheinlich haben auch Sie diese unverzichtbare Schlüsselqualifikation über die Jahre durch Versuch und Irrtum sowie betriebsinterne "Mentoren" (Vorgesetzte, erfahrene Kollegen/Kolleginnen) erlernt. Das ist der harte Weg, diese alltägliche und doch sehr spezielle Kommunikations-Disziplin zu erlernen.

Preisverhandlungs-Experte Jens Holtmann weiht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!** 

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ selbstsicher und gekonnt auf das harte "NEIN" des Verkäufers reagieren wollen.
- ✓ hart, aber jederzeit fair, freundlich und höflich verhandeln möchten.
- ✓ nicht mit der "Brechstange", sondern psychologisch und taktisch klug verhandeln möchten.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab. **Dresscode-Empfehlung:** beguem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 150 Seiten starke Arbeitsunterlage
- > einen Mitschnitt Ihrer Verhandlungen im Seminar auf DVD + Checkliste
- ➤ 10 Praxis-Leitfäden (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen...) für Ihren Einkaufsalltag
- praktische Fragenkataloge und 14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse
- ➤ Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Verhandlungs-Spezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preisverhandlungs-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten





Ihr Verhandlungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

# 1. Tag

8:45

9:00

9:15

9:45

15:20

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

# Abwehrmechanismen: Der gekonnte Umgang mit dem harten "Nein" des Verkäufers

- Richtig reagieren, wenn der Lieferant in die "Jammer-Harfe" greift
- Typische Verkäufersprüche erkennen und aushebeln, z. B. "zu geringe Menge"

Mit Taktik und Psychologie erzielen Sie echte Spitzenergebnisse

Warum die Verkäufer viel besser Nein-sagen können als der Einkauf

#### Verhandlungs-Drehbuch: Wie Sie Gespräche vorbereiten und regelrecht inszenieren

- So "schreiben" Sie in wenigen Minuten ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen und die Gesprächsführung
- übernehmen
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

#### Kaffee- und Kommunikationspause 10:30

#### 10:50 Verhandlungstaktik: Verkäufer psychologisch geschickt überzeugen

- Die "knackige" Forderung das A und O in der Preisverhandlung
- Wieso das erste Zugeständnis des Verkäufers so wichtig ist
- Wann und wie Sie wichtige Gespräche unterbrechen oder sogar vertagen müssen

#### 11:30 **Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse**

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

#### 12:30 Gemeinsames Mittagessen

#### **Insider-Spezial** 13:30 Praktische Psychologie: von Truthennen-Experimenten, "Ritsch-Ratsch-

# Reaktionen" und anderen Überzeugungs-Waffen

- Ängstlichkeit, Harmoniebedürfnis und Fluchtverhalten Gift für jede Verhandlung
- "Die Tür-ins-Gesicht-Taktik", das Gesetz der Widerspruchslosigkeit, Sympathie und Autorität
- Zweiergespräche und Teamverhandlungen: Die besten Sitzpositionen
- Wie Sie mit 7 Meta-Programmen Ihre Verhandlungs-Power extrem verstärken

#### 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10 Einkäufertaktiken, die in vielen Seminaren empfohlen werden, auf dem Prüfstand

- Die MAD-Formel und die 7 wichtigsten Verhandlungsgrundsätze
- Die 3 wahren Erfolgsgesetze für Preisverhandlungen
- Wie Sie die 9 häufigsten Verhandlungsfehler vermeiden

#### 16:30 Ende des 1. Trainings-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

### **Zeitplan & Seminarpreis**



Der Praxis-Workshop beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr und endet um 16.30 Uhr. Sie bekommen diese beiden

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

# 50,– € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

sich der Preis um 50,– € pro Person.

Bitte sofort buchen und kräftig sparen!

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert! Sie können also nur gewinnen.

# Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

#### **Get-Together**

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

# Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten





"Verhandeln Sie auf keinen Fall reflexartig aus dem 'Bauch' heraus!" lens Holtmann

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe, Formulare und Checklisten aus Ihrer Arbeitsmappe stehen zusätzlich kostenlos in unserem geschützten Download-

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues gewinnbringendes

Verhandlungs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu

Sonderkonditionen buchen (Stichwort "Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

#### **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Das Gespräch und den Verkäufer führen

2. Tag

#### 9:00

#### Menschliches Verhalten: Neue Erkenntnisse der Hirnforschung & Evolutionsbiologie

- · Wie unser Belohnungssystem funktioniert und uns motiviert/steuert
- Die Macht der prähistorischen Altlasten
- · Wir sind noch immer auf der "Jagd"

#### 10:00

#### Körpersprache: Die Macht der nonverbalen Kommunikation

- Für den ersten Eindruck gibt es keine 2. Chance
- · Gestik, Mimik und Haltung richtig interpretieren
- · Der Mund lügt häufig der Körper nie.

10:30

#### Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50

#### Argumentation & Präsentation für den harten Preis-Clinch mit Verkäufern

- Verhandeln mit dem Angebots-Diagramm
- Die auf den Marktspielregeln beruhende einkäuferische Argumentationsbasis
- · Wieso wir Menschen durch Bilder so beeinflussbar sind

#### 11:30

#### Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

12:30

#### Gemeinsames Mittagessen

#### 13:30

#### **Insider-Spezial**

#### Verkäufertaktiken neutralisieren: Der Blick hinter die Kulissen und in die Trickkiste

- So werden Verkäufer/innen heute auf Sie die "Preisdrücker" vorbereitet
- Vorsicht Falle! Das "Nebenleistungs-Gleis" vermeiden
- Wie Sie die 5 kommunikativen Schwächen sehr vieler Verkäufer für sich nutzen
- So entkräften Verkäufer Standardeinwände wie "zu teuer", "kein Budget" usw.

#### 15:00

Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20

### Monopolisten: Mit dem "Schreckgespenst" des Einkaufs richtig umgehen

- Warum die Beziehungsebene hier erfolgsentscheidend ist
- Mit welchen Worten Sie die Wirkung einer Bitte vervierfachen
- 5 Aktionsfelder für marktmächtige Lieferanten und hausgemachte Abhängigkeitsverhältnisse

#### 16:30

Ende des Praxis-Trainings

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



**Gewinnquelle Einkauf** Seite 10



Preise senken im Einkauf
– Preiserhöhungen abwehren
Seite 13



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragesstörungen managen

Seite 16

# €INKÄUFER | AKADEMIE



#### Ihr Vorsprung:

1. Gesprächsführung übernehmen:

Lenken Sie Jahresverhandlungen in die von Ihnen gewünschte Richtung.

- **2. Die Taktik-Toolbox:**Wertvolle Techniken verschaffen Ihnen klare Vorteile.
- **3. Verhandlungs-Aikido:**Den Schwung des
  Gegenübers ausnutzen.

#### **Zielgruppe**

Dieses Praxis-Training besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf/Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- ➤ C-Teil- und Gemeinkosten-Finkauf

die erstklassige Verhandlungsergebnisse erzielen wollen.

#### Termin 2010

08. + 09. September **Bielefeld** 

#### **Termine 2011**

19. + 20. Januar Frankfurt28. + 29. September Bielefeld

# **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten

Verhandeln Sie mit noch mehr "Biss" und Taktik

# Jetzt die Weichen stellen – niedrigere Preise durchsetzen!

Die regelmäßigen Verhandlungen mit den großen und wichtigen Lieferanten besitzen für jeden Einkauf einen besonderen Stellenwert. Die hier erzielten Verhandlungserfolge schlagen besonders positiv auf der eigenen Gewinn- und Kostenseite durch.

Die Kunst des Verhandelns zu beherrschen, ist eine unverzichtbare Schlüsselqualifikation für jeden Einkäufer. Alle Vorgaben, Ziele, Pläne und Aktionen zerplatzen wie Seifenblasen, wenn es Ihnen nicht gelingt, den Lieferanten zu motivieren, die dafür notwendigen Leistungen tatsächlich auch zu erbringen.

**Professionell zu verhandeln kann jeder lernen.** Die wichtigsten Voraussetzungen dafür sind ehrliche Selbstkritik, große Lernbereitschaft, starkes Durchhaltevermögen, eine gute Beobachtungsgabe und ein bisschen Mut.

Durch gute Vorbereitung und den Einsatz praxiserprobter Verhandlungs-Strategien/-Tools haben Sie gegenüber den Verkäufern klar die Nase vorn.

Verhandlungs-Spezialist Jens Holtmann weiht Sie intensiv in die Kunst der psychologischen und taktischen Verhandlungsführung ein. **Der Lohn:** klare Vorteile und überdurchschnittliche Ergebnisse. **Ihre Teilnahme zahlt sich aus – garantiert!** 

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ Lieferanten aktiv und offensiv fordern müssen.
- ✓ praxiserprobte Taktiken für Preisgespräche einsetzen wollen.
- ✓ Freude daran haben die Taktiken der Verkäufer zu durchschauen.
- ✓ überzeugend und betriebswirtschaftlich korrekt argumentieren möchten.

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

In angenehmer Atmosphäre werden Ihnen das Verhandlungs-Know-how und Insider-Wissen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen und Live-Übungen vermittelt. Kurzweilige, mediengestützte und Teilnehmer einbeziehende Lehrgespräche sowie Fach-Diskussionen runden den Wissenstransfer ab.

Dresscode-Empfehlung: bequem und locker.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Workshop

- ➤ eine über 150 Seiten starke Arbeitsunterlage
- ➤ einen Mitschnitt Ihrer Verhandlungen im Seminar auf DVD + Checkliste
- ➤ 10 Praxis-Leitfäden (Taktik, Argumentation, Monopolverhandlungen...) für Ihren Einkaufsalltag
- ➤ 4 praktische Fragenkataloge und 14 Arbeitshilfen zur Gesprächsvorbereitung/-analyse
- Zugriff auf das Arbeitshilfen-Portal www.einkaeufer-download.de



# Ihr Trainer und Verhandlungs-Spezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preisverhandlungs-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten





Ihr Beschaffungsspezialist und Workshopleiter – Jens Holtmann.

# 1. Tag

8:45

9:00

9:15

9:45

13:30

16:30

Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Workshop-Unterlagen

Begrüßung und kurze Vorstellungsrunde

### Die richtige mentale Einstellung für anspruchsvolle Preisverhandlungen

- Wie Sie die volle Kraft und Wirkung Ihrer Persönlichkeit ausspielen
- "Pokern" ist unnötig: Wie Sie immer bei der Wahrheit bleiben ohne zu viel
- Wieso rüde Verhandlungsstile (z. B. "drücken bis Blut kommt") so schädlich und gefährlich sind

Punkten Sie in den wirklich wichtigen Verhandlungen

#### Das Verhandlungs-Konzept VGA: Gespräche schnell und professionell vorbereiten

- So "schreiben" Sie in wenigen Minuten ein erfolgreiches Verhandlungs-Drehbuch
- Wie Sie das Konzept des Verkäufers durchkreuzen und die Gesprächsführung übernehmen
- 3 Verhandlungsphasen: Small Talk oder sofort zur Sache kommen?

#### 10:30 Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50 Klein-Gruppenarbeiten:

- Wie muss die Einladung zur Verhandlung an den Lieferanten aussehen?
- Wie kann das Jahresgespräch kreativ und überraschend gestartet werden?
- Wie sehen professionelle Präsentationsunterlagen aus?

#### 11:30 Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe

#### 12:30 Gemeinsames Mittagessen

**Insider-Spezial** 

#### Verhandlungstaktik: Das Drehbuch speziell für Jahresverhandlungen

- · Forderungen richtig inszenieren und präsentieren
- Rückzugs-Szenarien richtig vorbereiten und durchführen
- Wie Sie wirklich hart aber absolut fair verhandeln
- Das richtige Verhalten bei festgefahrenen Preisverhandlungen

#### 15:00 Kaffee- und Kommunikationspause

#### 15:20 Manipulationstechniken erkennen und abwehren

- Die Methoden der psychologischen "Kriegsführung" aushebeln
- Unfaire Angriffe: Die Bedeutung des individuellen Empfindens
- Die 3 Schritte zur schnellen Abwehr

### **Zeitplan & Seminarpreis**



Der Praxis-Workshop beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr und endet um 16.30 Uhr. Sie bekommen diese beiden

lohnenden Praxistage für 880,-€ + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen, das Mittagessen, die Pausenerfrischungen und die Parkgebühren.

#### 50,– € Sonderrabatt



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert

sich der Preis um 50,– € pro Person.

Bitte sofort buchen und kräftig sparen!

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# **Get-Together**

Ausklang des Tages in gemütlicher Runde. Die Einkäufer-Akademie lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Pausengespräche mit Jens Holtmann und den anderen Seminargästen! Ende ca. 17:30 Uhr.

Ende des 1. Trainings-Tages mit anschließendem Get-Together bis ca. 17:30 Uhr

€inkäufer|**A**kademie

# Erfolgreiche Jahresgespräche mit Lieferanten





"Das ganze Leben ist eine einzige, große Verhandlung!"

#### **Arbeitshilfen-Download**

Die praktischen Leitfäden, Aktionsbriefe,
Formulare und Checklisten
aus Ihrer Arbeitsmappe
stehen zusätzlich kostenlos
in unserem geschützten Download-

in unserem geschützten Download-Portal für Sie zum Herunterladen bereit. Sie können so alle Arbeitshilfen mit dem PC in Minutenschnelle nutzen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Praxis-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues, gewinnbringendes

Verhandlungs-Know-how dokumentiert.

#### **Seminarhotel**



Der Praxis-Workshop findet in einem ausgewählten 4-Sterne-Tagungshotel statt. Dort können Sie ein Zimmer zu

Sonderkonditionen buchen (Stichwort "Einkäufer-Akademie"). Das Abrufkontingent ist bis 14 Tage vor dem Workshoptermin garantiert, danach nur nach Verfügbarkeit. Nach der Seminaranmeldung erhalten Sie die Wegskizze zusammen mit der Anmeldebestätigung.

## **Anmeldung**



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Lieferanten-Leistungen immer weiter verbessern - Werte schaffen

#### 2. Tag

11:30

15:00

15:20

#### 9:00 Verhandlungs-Aikido:

- Lassen Sie Angriffe und taktische Manöver ins Leere laufen
- · Fokussieren Sie sich auf beiderseitige Interessen, nicht auf Positionen und Personen
- Nutzen Sie die Macht des Schweigens

#### 10:00 Souverän und sicher im wirtschaftlichen Spannungsfeld agieren

- · Was will der Verkäufer?
- · Was will Ihre Firma?
- · Die ungeschriebenen Spielregeln und Marktgesetze jeder Verhandlung

**10:30** Kaffee- und Kommunikationspause

#### 10:50 Der gekonnte Einsatz rhetorischer Wirkungsmittel

- Klar und einfach sprechen, Bilder "malen" und Geschichten erzählen
- · Körperhaltung, Blickkontakt, Gestik und Mimik
- · Humor ist ein mächtiges Werkzeug

#### Verhandlungs-Simulation mit Video-Analyse

- · Das aktive Fordern, Fragen, Argumentieren und Taktieren wird geübt
- Gemeinsame Auswertung ausgewählter Sequenzen in der Gruppe
- **12:30** Gemeinsames Mittagessen

#### 13:30 Insider-Spezial

#### Toolbox: Der Feinschliff für typische Verhandlungssituationen

- · Konsequent NEIN-sagen
- Die Kunst des Taktierens
- Das geschickte Fragen
- Aktiv zuhören und überzeugend argumentieren

#### Kaffee- und Kommunikationspause

### Die neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse aus der psychologischen Forschung

- Wie wir das Bewusstsein der Andere beeinflussen können
- · Verkäufer-Verhalten verstehen und gezielt steuern
- Der gewaltige "emotionale Strudel" und dessen Folgen für das Ergebnis

#### **16:30** Ende des Praxis-Trainings

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen Seite 16



Einkaufskosten spürbar senken Seite 7



Preise senken im Einkauf
- Preiserhöhungen abwehren
Seite 13

# eLearning-Plattform www.einkaeufer-online.de



#### 3 verschiedene Arten von Online-Workshops im Angebot

#### 1. Seminar-Workshop

Hier bekommen Sie täglich Aufgaben und Lernunterlagen. Die Übungen bearbeiten Sie dann und veröffentlichen Ihre Ergebnisse im Onlineseminar-Forum. Dort bekommen Sie dann vom Workshopleiter eine Rückmeldung zu Ihren Übungsergebnissen.

Zusätzlich können Sie sich mit den anderen Workshop-Teilnehmern zu den Übungen und dem Lernstoff im Forum oder per Online-Mitteilungen (auch an den Workshop-Leiter möglich) austauschen.

#### 2. Einzel-Workshop

Er funktioniert wie oben unter Punkt 1 beschrieben. Anstatt mehrerer Teilnehmer gibt es aber nur Sie und Ihren Workshopleiter im eLearning-Kurs. Einzelbetreuung pur.

Im Gegensatz zu einem Gruppen-Workshop, der an einem festen Termin startet, können Sie den Starttermin mit Ihrem Workshopleiter frei vereinbaren (Kosten nach Vereinbarung).

#### 3. Inhouse-Workshop

Er funktioniert auch wie oben unter Punkt 1 beschrieben. Die Teilnehmer kommen allerdings aus demselben Unternehmen.



# eLearning-Plattform www.einkaeufer-online.de



### So funktioniert ein Online-Workshop

Die Online-Seminare finden auf unserer passwortgeschützten Lernplattform <u>www.einkaeufer-online.de</u> statt.

Neugierig geworden?

Dann fordern Sie bitte per eMail die Zugangsdaten für unseren Demo-Workshop "eLearning für den Einkauf" an: e learning@einkaeufer-akademie.de

Zugang zu den Online-Seminaren haben nur angemeldete Workshopteilnehmer – alle anderen bleiben draußen. Der virtuelle Seminarraum ist für die Workshopdauer (5 Tage) und 6 Wochen danach rund um die Uhr für Sie geöffnet.

**Beachten Sie:** Sie brauchen nur einen normalen Internetzugang – egal ob im Büro oder zu Hause. Die Lernplattform ist so einfach und übersichtlich aufgebaut, dass Sie schnell damit klarkommen.

Sie bekommen im Workshop Lernunterlagen mit Wissen, Ideen, Tipps und Übungsaufgaben, die Sie bearbeiten. Sie laden sich die Lernunterlagen ganz unkompliziert auf ihren PC herunter und können diese dann dort in Ruhe lesen, bearbeiten und ausdrucken, wenn Sie das möchten.

Die Arbeitsergebnisse werden von den Workshop-Gästen im Forum veröffentlicht und dort vom Workshop-Leiter kommentiert und mit den anderen Teilnehmern diskutiert. Alle Beiträge, die Sie im Online-Forum schreiben, bleiben dort für die Dauer des Workshops stehen (So wie in einem Diskussionsforum, falls Sie das kennen). Dadurch kann jeder Teilnehmer im Workshop arbeiten, wann er Zeit hat.

Der Workshopleiter betreut Sie und die anderen Teilnehmer ganz individuell, indem er Ihre Fragen beantwortet und Ihnen Rückmeldung zu Ihren Arbeitsergebnissen gibt. Der Austausch passiert zeitversetzt (Ausnahme ist der Live-Chat). Jeder schreibt und liest dann, wann er Zeit hat.

Zusätzlich findet ein Mal pro Tag ein Live-Diskussion und -Fragestunde mit dem Workshop-Leiter im Chat-Raum statt.

Im Seminarraum können Sie jederzeit mit Ihrem Workshopleiter, aber auch mit den anderen Teilnehmerinnen und Teilnehmern private oder öffentliche Nachrichten austauschen.

### 6 Vorteile des eLearning gegenüber Präsenz-Seminaren

- Kein Reisestress, keine Fahrt-/Hotelkosten und sehr geringe Ausfallzeiten für Ihre Firma.
- Freie Zeiteinteilung während des Workshops. Es gibt keine festen Termine und Arbeitszeiten (Ausnahme ist der Live-Chat).
- Sie Lernen von zu Hause aus und / oder im Büro ganz flexibel.
- Längere Seminardauer. Die meisten Fragen entstehen doch in der Regel nach einem Seminar, doch dann ist der Trainer nicht mehr da.
- Auch nach dem Ende des Online-Workshops können Sie dem Workshopleiter noch Fragen stellen.
- In Präsenz-Seminaren sind viele Menschen etwas zurückhaltend. Unsere Lernplattform bietet einen wirkungsvollen Schutzraum, in dem es sich leichter über bestimmte Dinge reden lässt.

**Beachten Sie:** Wenn Sie lern- und weiterbildungsinteressiert sind, dann sind unsere Online-Workshops eine sehr gute Möglichkeit für Sie, Ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zu erweitern.

Durch die persönliche Betreuung durch Ihren Workshopleiter und den Austausch mit Ihren Workshopkollegen ist ein Online-Seminar eine sehr lebendige und intensive Sache.

# €INKÄUFER | AKADEMIE



#### Ihr Vorsprung:

- 1. Lieferanten-Kostenstrukturen kennen: Wo Sie die Informationen kostenfrei und aktuell erhalten.
- 2. Schluss mit dem Feilschen: Preise auf der Basis betriebswirtschaftlicher Tatsachen verhandeln.
- 3. Minuszeichen und **Null-Runden erzielen:** So erreichen Sie einfach Spitzenergebnisse im Einkauf.

#### **Zielgruppe**

**Dieses Praxis-Training** besuchen Nachwuchs-, Fachund Führungskräfte aus den Bereichen:

- ➤ Einkauf/Beschaffung
- ➤ Materialwirtschaft
- ➤ Technischer Einkauf
- ➤ Dienstleistungseinkauf
- ➤ C-Teil- und Gemeinkosten-Finkauf

die das Feilschen um Preissenkungen/-erhöhungen durch die professionelle Preisarbeit und Kostenstruktur-Analyse ersetzen möchten.

#### Termine 2010

18. + 19. März 16. + 17. Juni 15. + 16. September

online online online 10. + 11. November online

Maximal 12 Teilnehmer!

### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# **Preis- und Kostenstruktur-Analyse** mit Hilfe der Bundesstatistik

Der 2-tägige Onlineworkshop für echte Einkaufskosten-Transparenz

# Steigende Preise sind nicht nur lästig, sondern ein ernster Angriff auf die Firmenkasse.

Ein kleines Zahlenspiel: Bei einer 3 %-igen Preissteigerung auf ein jährliches Einkaufsvolumen (EKV) von 100.000 € fließen zusätzlich 3.000 € in die Tasche des Lieferanten. Bei einem EKV von 1 Mio. € freut sich der Verkäufer schon über zusätzliche 30.000 € und bei 10 Mio. EKV kostet die Erhöhung Ihre Firma bereits 300.000 €.

Machen Sie endlich Schluss mit der Selbstbedienungs-Mentalität und dem Durchreichen von Vor-Lieferanten-Forderungen. Wie? Legen Sie dem Verkäufer einfach Zahlen, Daten und Fakten auf den Tisch. Rechnen Sie dem Verkäufer vor, dass seine Preis-Forderung überzogen ist. Und das Beste ist: die Kostenstrukturanalyse funktioniert ohne Mithilfe des Lieferanten. Er kann sich den amtlichen Zahlen des Statistischen Bundesamtes und dem Ergebnis Ihrer Berechnungen praktisch nicht entziehen.

Ihre Teilnahme zahlt sich aus - garantiert!

# Hier sind Sie richtig, wenn Sie ...

- ✓ das Kostenanalyse-Werkzeug PRICE PROTECTION kennen und beherrschen möchten.
- ✔ Preiserhöhungs-Wünsche der Lieferanten prüfen und abwehren wollen
- ✓ in Beschaffungspreis-Frühwarnsystem aufbauen möchten

# Die Methodik: Praxis, Praxis, Praxis!

Das Know-how und Insider-Wissen wird Ihnen mithilfe von anschaulichen Praxisfällen/-beispielen vermittelt.

Dieser Online-Workshop findet auf unserer passwortgeschützten Lernplattform www.einkaeufer-online.de statt. Der Online-Seminarraum ist für die Workshopdauer und 4 Wochen danach 24 Stunden am Tag für Sie geöffnet. Sie brauchen nur einen Internetzugang – egal ob im Büro oder zu Hause.

Hinweis: Planen Sie 2 – 3 Stunden pro Workshop-Tag ein.

# Sie erhalten in diesem Praxis-Online-Workshop

- ➤ eine über 70 Seiten starke PDF-Arbeitsunterlage
- ➤ das Excel-Tool "PRICE PROTECTION" für Minuszeichen und Null-Runden
- Die Schritt-für-Schritt-Anleitung "Preis- und Kostenstrukturanalyse"



# Ihr Trainer und Beschaffungsspezialist

Jens Holtmann, Deutschlands bekannter Preis- und Kostenanalytik-Experte für den Einkauf, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung "in der freien Wildbahn" und weit über 10.000 Seminargästen seit 1993.

# Preis- und Kostenstruktur-Analyse mit Hilfe der Bundesstatistik





"In die Verkaufskalkulation eines Lieferanten einzudringen und seine interne Kostensituation aufzudecken, führt automatisch zu besseren Konditionen."

Jens Holtmann

#### **Zeitplan & Seminarpreis**



Der Online-Workshop beginnt an beiden Tagen um 9.00 Uhr. Sie bekommen diese beiden lohnenden Praxistage für

880,– € + MwSt. Darin enthalten sind die umfangreichen Arbeitsunterlagen und das Excel-Tool "PRICE-PROTEC-

#### **50,– € Sonderrabatt**



Sie senken den Seminarpreis, wenn Sie nicht alleine kommen. Ab 2 Teilnehmern aus derselben Firma reduziert sich der Preis um 50,– € pro Person.

Bitte sofort buchen und kräftig sparen!

# Jede Preissenkung ist "Gold" für den Gewinn Ihrer Firma!

1. Tag + 2. Tag

9:00

#### Workshop-Start

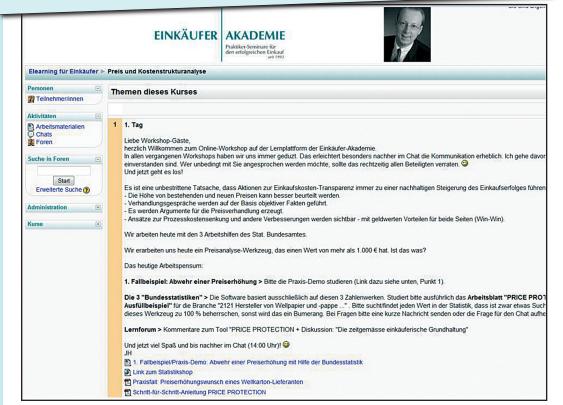
- Einfaches Zahlenbeispiel: Wieso Preiserhöhungen "Gift" für den Gewinn **Ihrer Firma sind**
- Ihr Gegenangriff bei Preiserhöhungs-Forderungen: Preis- und Kostenstrukturanalyse mit 3 ausgewählten Fachserien des Statistischen Bundesamtes
- So rechnen Sie nach, ob Preiserhöhungen überhaupt gerechtfertigt wären oder nur die Kassen der Lieferanten füllen sollen
- Warum sich der Lieferant dieser betriebswirtschaftlich korrekten Vorgehensweise auf keinen Fall entziehen kann
- Die grundsätzliche Kostenstruktur eines Fertigungsbetriebes unabhängig von der Branche
- Produktivitäts-Steigerungen nur ein Grund, warum die meisten Verkaufspreise jährlich sinken müssten, anstatt zu steigen
- Der Umgang mit Preiserhöhungen von Großhändlern und Dienstleister

#### **Insider-Spezial**

- Die Beschaffungs-Abteilung Ihrer Lieferanten auf den Prüfstand (Entwicklungsstufe, Einkaufsvolumen und -struktur, ...)
- So bauen Sie ein echtes Beschaffungspreis-Frühwarnsystem in Ihrem Einkauf auf
- Wie Sie die Kostenstrukturanalyse bei ausländischen Lieferanten modifizieren müssen

# Täglicher Zeitbedarf für den Online-Workshop

Planen Sie 2 – 3 Stunden pro Workshop-Tag ein. Wenn Sie die täglichen Aufgaben in dieser Zeit erledigen, sind Sie für die Diskussions- und Fragerunde mit dem Workshopleiter Jens Holtmann bestens vorbereitet. Der tägliche Live-Chat startet immer um 14 Uhr und dauert 30 – 60 Minuten.



### Anmeldung



Bitte per Fax 05202/158128 mit der Vorzugs-Reservierung auf Seite 33



oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de

# Preis- und Kostenstruktur-Analyse mit Hilfe der Bundesstatistik





"Dringen Sie tief in die Kostenstruktur Ihrer Lieferanten ein! Ohne Mithilfe des Lieferanten – einfach und bequem vom Schreibtisch aus."

Jens Holtmann

#### **Geld-zurück-Garantie**



Sollten Sie während oder nach dem Seminar das Gefühl haben, nicht auf Ihre Kosten gekommen zu sein, zahlen wir Ihnen

die Teilnahmegebühr anstandslos zurück. Garantiert!

Sie können also nur gewinnen.

#### **Ihr Zertifikat**



Am Ende des Online-Workshops erhalten Sie Ihr persönliches Teilnahme-Zertifikat, das Ihr neues, gewinnbringendes

Einkaufs-Know-how dokumentiert.

# Sorgen Sie für maximale Kostentransparenz

Warum wird das Preisanalyse-Tool PRICE PROTECTION nur als Online-Workshop angeboten? Das hat einen ganz einfachen Hintergrund. Diese effektivste Methode, um Preiserhöhungen im Einkauf abzuwehren, lässt sich in einem Online-Seminar per Internet (Webinar) am besten vermitteln. Ein 1-tägiges Präsenzseminar ist wegen des großen Anteils der Einzelarbeit der Teilneh-

mer wenig ratsam.

#### Am Anfang "zu Fuß"

Um die PRICE PROTECTION-Methode zu erlernen und zu verstehen, müssen Sie tief in 3 Statistiken eintauchen. Das braucht etwas Zeit und Übung (das ist die oben angesprochene Einzelarbeit). Da das individuelle Lerntempo immer sehr verschieden ist, kommt es in einem Präsenzseminar zu einer ganzen Menge unproduktiven Leerlauf. Beim Online-Workshop passiert das nicht. Da lernt jeder in seiner persönlichen Geschwindigkeit.

Selbstverständlich nimmt Ihnen nach dem Workshop ein Excel-Tool die ganze Rechnerei ab. Sie müssen dieses Preisanalyse-Werkzeug so gut kennen, dass Sie jede Verkäuferfrage dazu beantworten können. Deswegen Iernen Sie diese Methode gründlich "zu Fuß". Der sichere Umgang mit den 3 Statistiken braucht etwas Zeit.

#### Betreuung nach dem Online-Workshop

Das Coaching der Gäste nach dem Ende des Online-Workshops lässt sich praktisch nur online bewältigen und ist viel schneller, kostengünstiger und zeitsparender. Erfahrungsgemäß tauchen viele Fragen der Teilnehmer erst in der Praxis auf. Bei einem Online-Workshop sind der Trainer und die anderen Workshopteilnehmer aber viel besser greifbar - die engen Kommunikations-Kanäle bestehen ja schon auf der Lernplattform.

Auf der geschützten und leicht zu bedienenden Lernplattform www.einkaeufer-online.de lernen Sie in angenehmer Atmosphäre, gut betreut und Schritt für Schritt diese professionelle und wirksamste Methode zur Preissenkung sowie Preiserhöhungs-Abwehr und -Vorbeugung, die es im Einkauf gibt. Garantiert!

Den meisten Einkaufstrainern ist diese Methode unbekannt. Wenn Sie einen anderen Einkaufstrainer oder eine Bildungseinrichtung finden, die Ihnen diese Methode vermittelt (und zu diesem Preis), dann sagen Sie mir bitte Bescheid. Ich glaube nicht, dass Sie fündig werden.

#### Nur 2 Erfolgsbeispiele von vielen

Während eines Workshops in 2007 wehrte ein frisch gebackener Einkaufsleiter eine Preiserhöhung ab. Er hatte damit die Workshop-Gebühr rund 27 Mal wieder eingespielt. Das passt schon für den Anfang.

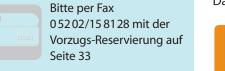
Im November 2009 begeisterte sich der Einkaufsleiter eines österreichischen Unternehmens für die Methode. "Ich habe keine Kosten und Ausfallzeiten durch eine Seminarreise. Außerdem ergänzt die Price Protection-Methode hervorragend unseren eigenen Kostenanalyse-Ansatz."

#### So funktioniert unser Online-Workshop

Das Online-Seminar (Webinar) findet auf unserer passwortgeschützten Lernplattform www. einkaeufer-online.de statt. Den Zugangsschlüssel erhalten Sie 1 Woche vor dem Workshopstart, damit Sie sich in Ruhe mit der Lernplattform vertraut machen können. Der Online-Seminarraum ist für die Workshopdauer und 4 Wochen danach 24 Stunden am Tag für Sie geöffnet. Sie brauchen nur einen Internetzugang – egal ob im Büro oder zu Hause. Der Online-Seminarraum ist so einfach und übersichtlich aufgebaut, dass Sie schnell damit klarkommen.

# Sinnvolle Aufbau-Seminare

Das Know-how dieses Workshops erweitern und vertiefen Sie sinnvoll mit diesen Seminaren:





Anmeldung

oder einfach online unter www.einkaeufer-akademie.de



Praktisches Einkaufsrecht und Kaufvertragsstörungen managen Seite 16



Einkaufskosten spürbar senken Seite 7



Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten Seite 19

# Das sagen zufriedene Gäste der Einkäufer-Akademie zu den Praxis-Workshops

# Einkaufskosten spürbar senken

"Ein Seminar, nach dem man sich darauf freut, die Anregungen in die Tat umzusetzen."

Traudel Orth, DaimlerChrysler AG

"Ein Muss für jeden Einkäufer."

Manfred Gort, Baustahlgewebe Produktionsges. mbH

"Praxisorientiert, informativ, gewinnbringend, empfehlenswert, macht Lust auf mehr."

Christoph Heep, Lufthansa LEOS

"Eine wichtige Infoquelle um im Bereich Einkauf noch effizienter zu arbeiten."

Cécile Taimanglo, WWL Internet AG

"Teilnahme sehr empfehlenswert."

Volker Grewing, Frenzel GmbH

# Praktisches Einkaufsrecht – leicht gemacht

"Die Themen wurden von einem Einkaufs-Praktiker vermittelt. Empfehlenswert." Dirk Stockbrügger, Pleiderer Holzwerkstoffe GmbH & Co. KG

"Praxisnah, kein Juristen-Deutsch, anwenderbezogen und umsetzbar." Thomas Mandel, Ispo GmbH

"Hinfahren und teilnehmen!" Rainer Schulte, Krankenhaus Maria Hilf

"Kompakt und informativ. Anschaulich und gut verständlich." Bernhard Speck, Linos Photonics GmbH

"Pflichtveranstaltung." Uwe Hinsch, Bios Dental GmbH

# Sich durchsetzen in Preisverhandlungen mit Lieferanten

"Anmelden und teilnehmen. Der Referent weiß, wovon er redet." Rüdiger Höing, Privatmolkerei Naamann

"Praxisorientiert. Gutes Know-how des Trainers. Brauchbare Dokumentation."

Guido Hänzelmann, NOKIA Networks

"Selbst gestandene Einkäufer können durch die vielen Anregungen, Tipps und Hinweise noch profitieren."

Petra Denning, Coats GmbH

"Praxisorientiert und realitätsnah."

Werner Weber, Isaria GmbH

"Praxisnah, lehrreich und kurzweilig."

Gabriele Haunstein, DIGRO GmbH

# Das sagen zufriedene Gäste der Einkäufer-Akademie zu den Praxis-Workshops

# Preis- und Kostenstruktur-Analyse mit Hilfe der Bundesstatistik

- 2-tägiger Online-Workshop -

"Besten Dank für den praxisorientierten und hilfreichen Workshop."

Martin Fecker, FISBA Optik AG

"Mir hat der Workshop viel Spaß gemacht. Das Werkzeug "Kostenstruktur-Analyse" wird künftig bei uns im Haus praktiziert."

Ortwin Weingärtner, Erhard Sport International GmbH

"Der Workshop war sehr informativ und praxisbezogen."

Claudia Dobning



Jens Holtmann Beschaffungsprofi

"Ich bin sicher, dass alle 6 Praktiker-Seminare und der Online-Workshop Ihren Anforderungen mehr als gerecht werden."

# Mehr als 25 Jahre praktische Einkaufserfahrung

Jens Holtmann ist anerkannter Einkaufsexperte sowie Gründer und Leiter der Einkäufer-Akademie. Er trainiert seit 1993 Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf aus allen Branchen und Firmengrößen. Jens Holtmann ist Fachautor von 3 Büchern und über 1.000 Artikeln. Er ist Herausgeber der <a href="www.einkaufsnews.de">www.einkaufsnews.de</a> und Chefredakteur des <a href="www.einkaufsmanager.net">www.einkaufsmanager.net</a>. Bisher waren mehr als 10.000 Teilnehmer aus allen Branchen und Firmengrößen zu Gast in den Praxis-Seminaren und Online-Workshops der Einkäufer-Akademie.

Seine berufliche Laufbahn begann mit der Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Es folgten der Aufbau der kombinierten Einkaufs- und Verkaufsgruppe "Schrauben, Befestigungs- elemente, Industriebedarf" in dem ostwestfälischen Stahlhandelsunternehmen Kuhlmann & Co. und die nebenberufliche Fortbildung zum Handelsfachwirt.

Anschließend leitete er bei dem Schrauben- und Verbindungselemente-Spezialisten Wilhelm Böllhoff GmbH in Bielefeld einen zentralen Einkaufsbereich für 16 Niederlassungen. Neben der weltweiten Beschaffung (Taiwan, Südkorea, Thailand, Japan, ...) und Lieferantensuche gehörte die Entwicklung und Umsetzung von gewinnbringenden Einkaufsaktionen zu den Hauptaufgaben seines Teams.

Für die Industrie- und Handelskammer Detmold hat er in seiner Zeit als aktiver Einkäufer nebenberuflich Fachkaufleute für Einkauf/Materialwirtschaft sowie Industrie- und Handelsfachwirte im Bereich "Einkauf" ausgebildet. Durch den Besuch von Einkäuferseminaren und der nebenberuflichen Referententätigkeit motiviert, entwickelte Jens Holtmann 1991 eigene Seminarkonzepte, die den anschließenden Markttest erfolgreich bestanden. Am 1. Januar 1993 gründete er dann die Einkäufer-Akademie mit seiner damaligen Praktiker-Seminarreihe "Erfolgreiche Einkaufspraxis".

# Vorzugs-Reservierung

Einfach ausfüllen und schnell per Fax zurücksenden: (05202) 158128

		(Bitte Seminartitel ei	ntragen)
am:		in:	
	(Bitte Termin eintragen)		(Bitte Ort eintragen)
	e die schriftliche Bestätigu . Die Teilnahmegebühr von	•	Plätze frei sind. Andernfalls werde ich sofort
		880 € + Mv	/St.
	r spätestens 8 Tage vor de iinar stornieren. Danach sc		n. Wir könnnen jederzeit bis 14 Tage vor Ersatzteilnehmer.
	Bitte aus	sfüllen oder mit Firme	nstempel versehen
Absend	der:		
Name: .			
Vornam	e:		
Firma: .			
Straße:			
Ort:			
Telefon		Fax:	
			. 🗸
Datum:		Unterschr	ft: <b>X</b>
	€ Sonderrabatt.		

Wir freuen uns, Sie als Gast willkommen zu heißen:



Welschenweg 72a, 33813 Oerlinghausen, Telefon (05202) 158131

Schnell per Fax an: (05202) 158128

# Nach dem Besuch der €INKÄUFER AKADEMIE

reduzieren Sie spürbar die Einkaufskosten Ihrer Firma
steigern Sie Ihre persönlichen Erfolge
können Sie sofort die 21 besten Einkaufswerkzeuge aus der Praxis Gewinn bringend einsetzen
führen Sie Preisverhandlungen jederzeit sicher und souverän
beherrschen Sie die wichtigsten Rechtsfragen im Einkauf
setzen Sie sich in Jahresverhandlungen wirksam und fair durch
steigern Sie sofort spürbar Ihre Erfolge in Einkaufsverhandlungen
beherrschen Sie die praktische Preis- und Kostenanalyse im Einkauf
besitzen Sie alle Werkzeuge erfolgreicher Top-Einkäufer
kennen Sie den Weg zum "gläsernen Lieferanten"
kennen Sie die Erfolgschancen des elektronischen Einkaufs

"Eine Sache ist genau das wert, was der Käufer dafür zu zahlen bereit ist."

Publius Syrus, röm, Schriftsteller, 1. Jh. v. Chr.

"Keiner ist so reich, sich immer das Billigste leisten zu können!"

alte Weisheit, Herkunft unbekannt

"Wenn die Kosten Ihrer Lieferanten sinken, dann müssen auch Ihre Einkaufspreise sinken."

Jens Holtmann



Welschenweg 72a 33813 Oerlinghausen

Telefon: 0 52 02/15 8131 Fax: 0 52 02/15 8128

Mail: info@einaeufer-akademie.de

www.einkaeufer-akademie.de