

Einkäufer (IHK) – m/w/d

Zertifikatslehrgänge (IHK)

Perspektiven

In der heutigen Wirtschaft ist der Einkauf eine der entscheidendsten Funktionen für den Erfolg eines Unternehmens. Um in diesem dynamischen Umfeld erfolgreich zu sein, benötigen Sie nicht nur fundierte theoretische Kenntnisse, sondern auch praktische Fähigkeiten, um komplexe Herausforderungen zu meistern.

Zielgruppe

Einkaufsleiter und -manager, Einkäufer und Beschaffungsspezialisten, Supply-Chain-Manager, Logistik- und Lagermanager, Mitarbeiter in Einkaufsabteilungen von Unternehmen, Selbstständige Unternehmer, die ihre Einkaufsstrategien verbessern möchten und Studierende oder Absolventen mit Interesse an einer Karriere im Einkaufswesen

Inhalt

1. Modul: Grundlagen im Einkauf

Klassifizierung operativer vs. strategischer Einkauf
Managementaufgaben an den strategischen Einkauf
Materialgruppenmanagement
Entwicklung von Einkaufsstrategien (Voraussetzung, Anwendung, Umsetzung)
Aufgaben des Strategischen Einkaufs
Sourcingstrategien (Anwendung, Praxisbeispiele, Global)
Erlernen und anwenden strategischer Einkaufertools (ABC-Analyse, Portfolioanalysen)
Wertbeitrag des strategischen Einkaufs im Unternehmen
Lieferantenmanagement
Risikomanagement
Target Costing, Total Cost of Ownership (TCO)
Fallstudien und Praxisbeispiele

2. Modul: Rahmenverträge im Einkauf

Einordnung des Rahmenvertrages
Typische Regelungsinhalte eines Rahmenvertrages
Rechte und Pflichten aus dem Rahmenvertrag
Aufbau, Verhandlung und Abschluss eines Rahmenvertrages (Besonderheiten)
Gegenstand des Rahmenvertrages (Dienstleistungen, Materialeinkauf)
Qualitätssicherungsvereinbarungen
Geheimhaltungsvereinbarungen
anwendbares Recht
Abnahmeverpflichtungen, Preis, Lieferzeit, Abrufe, Liefer- und Leistungsverpflichtungen, Vertragslaufzeit, Incoterms etc.
Gestaltung eines Rahmenvertrages
Abgrenzung Rahmenvertrag vs. Einzelvertrag
Pflichtverletzung und ihre Rechtsfolgen
Beispiele, praktische Übungen, Umsetzung in der Praxis
Managementaufgaben an den strategischen Einkauf
Materialgruppenmanagement

3. Modul: Einkaufscontrolling im Einkauf

Controllingstrategien
Kennzahlen (Auswahl, Übersicht, Gestaltung)
Aufbau eines Einkaufscockpits (in Anlehnung an die BSC)
Einkaufscontrolling als Instrument des strategischen Einkaufs
Tue Gutes und rede darüber: Reporting, Berichtswesen
Leistungssteigerung durch Einkaufscontrolling
Fallstudie, praktische Beispiele

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Corinna Brosig

☎ 0941 409257-420

✉ brosig@ihk-
wissen.de

Gerne berate ich Sie
am Standort
Regensburg
Gewerbepark:

Birgit Röhl

☎ 0941 409257-120

✉ roehl@ihk-
wissen.de

Gerne berate ich Sie
am Standort Weiden:

Evelin Gabriel

☎ 0961 398982-222

✉ gabriel@ihk-
wissen.de

4. Modul: Verhandlungstraining
Grundsätze der Einkaufsverhandlung
Methoden und Anwendung
Verhandlungstechniken (Übungen)
Vorbereitung auf eine Verhandlung
Techniken zum Einstieg, Analyse, Beschluss, Ausstieg und Nachbearbeitung
Durchführungsphase, ergebnisorientiertes Verhandeln
Fragetechniken
Besonderheiten bei Verhandlungen am Telefon
Fallbeispiele, praktische Übung mit Videokamera und Telefonanlage

Alle Termine

Preis

€.

Angabe ohne Gewähr: Preise können sich ändern. Der gültige Preis ist online abrufbar.