

# Einkäufer (IHK)

Zertifikatslehrgänge (IHK)



## Inhalt

### Modul 1: 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

### Modul 2: 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

### Modul 3: Einkaufscontrolling im Einkauf

Controllingstrategien  
Kennzahlen (Auswahl, Übersicht, Gestaltung)

Gerne berate ich Sie  
am Standort  
Regensburg  
Gewerbepark:

Corinna Brosig

☎ 0941 409257-420

✉ [brosig@ihk-wissen.de](mailto:brosig@ihk-wissen.de)

Gerne berate ich Sie  
am Standort Weiden:

Evelin Gabriel

☎ 0961 398982-222

✉ [gabriel@ihk-wissen.de](mailto:gabriel@ihk-wissen.de)

Gerne berate ich Sie  
am Standort  
Regensburg  
Gewerbepark:

Birgit Röhl

☎ 0941 409257-120

✉ [roehrl@ihk-wissen.de](mailto:roehrl@ihk-wissen.de)

Gerne berate ich Sie

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

Modul 4: 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

am Standort  
Regensburg  
Gewerbepark:

Sabrina Tomahogh

☎ 0941 409257-448

✉ tomahogh@ihk-  
wissen.de

## Alle Termine

---

Mo. (Montag) 19.05.2025

(index.php?urlparameter=knr%3A25511MA001%3Bknradd:2551102001;)  
Regensburg

Vollzeit

---

Mo. (Montag) 01.12.2025

(index.php?urlparameter=knr%3A25511MA001%3Bknradd:2551102002;)  
Regensburg

Vollzeit

---

## Preis

€.

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