



**Unternehmensberatung + Trainingsportal
für Einkauf & Controlling**

Preiserhöhungen abwehren - so senken Sie die Einkaufspreise

(- 2-tägig -)

Einkäufer sehen sich ständig mit Preiserhöhungsforderungen der Lieferanten konfrontiert. Für den Einkäufer eine sehr unbequeme Situation: Wie wehre ich Preiserhöhungen effektiv ab? Wie gehe ich mit den strikten Forderungen der Außendienstmitarbeiter des Lieferanten am Besten um? Wie erreiche ich ein optimales Verhandlungsergebnis, ohne die Lieferbeziehung zu gefährden?

Teilnehmerkreis

Führungskräfte und qualifizierte Mitarbeiter/innen aus Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

Referenten

Experten der STIEMER - Unternehmensberatung für Einkauf und Controlling - alle mit langjähriger Praxiserfahrung in Controlling, Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik namhafter Unternehmen. FON +49 7071 49270; FAX +49 7071 49524
mgr@stiemer.com ; www.stiemer.com

Das Thema – Ihr Nutzen

- * Sie kennen die verschiedenen Kalkulationsarten und –methoden, um sich besser in die Kalkulationen ihrer Lieferanten hineindenken zu können.
- * Sie sind in der Lage, Zielpreise zu definieren bzw. vorgegebene zu analysieren.
- * Sie beherrschen die Methodik der Verhandlungstechnik zur Abwehr von Preiserhöhungen.
- * Sie sind in der Lage, geeignete Verhandlungsargumente zu entwickeln, um hocheffektive Preisverhandlungen zu führen.

Der praktische Zusatznutzen nach dem Seminar

Die Fallstudien bearbeiten Sie während des Seminars manuell (per Taschenrechner). Nach dem Seminar erhalten Sie wertvolle Excel-Anwendungen und Spezial-Muster-Kennzahlen und Checklisten per Email. Damit sind Sie in der Lage, das Gelernte sofort an Ihrem Arbeitsplatz zu „automatisieren“.

Programmübersicht

Zielpreisfindung mit Hilfe der Kalkulationsanalyse

- * Kalkulationsgrundlagen mit Hintergrundwissen der Kostenarten- und Kostenstellenrechnung.
- * Kalkulationsverfahren und ihre Vor- und Nachteile
- * Maschinenstunden, prozentuale Zuschläge, Prozesskosten, Target Costs ...
- * Vollkosten- kontra Teilkosten- bzw. Deckungsbeitragsrechnung.
- * Arbeitspläne als Grundlage für die Preisanalyse.

Anfrageverfahren zur Zielpreisanalyse

- * Partieller Preisvergleich
- * Anfragendiversifikation

Einkäuferische Argumentation zur Kosten- und damit Preissenkung

Methoden der Abwehr von Preiserhöhungen

- * Kalkulation bei Erhöhung einzelner Preisbestandteile
- * Vielfältige, kreative Argumentationen und Maßnahmen, um Preiserhöhungen abzuwehren (Fragetechniken der Verkäufer, Bewältigung von Konfliktsituationen ...)

Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste

Methodik

- * Vortrag, Fallstudien, Gruppenarbeit, Diskussion.

Bitte Taschenrechner mitbringen !

F A X - Anmeldeformular zum Download /Ausdruck:

<http://www.stiemer.com/cms/upload/pdf/FAX-Anm.pdf>