

Technischer Einkauf - Mehr Erfolg für ambitionierte Einkäufer/innen



Technischer Einkauf - Mehr Erfolg für ambitionierte Einkäufer/innen

Im Einkauf findet ein kontinuierlicher Wandel statt. Dieser wird in vielen Branchen durch technische Entwicklungen und technischen Fortschritt maßgeblich beeinflusst. Vor diesem Hintergrund werden die Anforderungen an Einkäufer(innen) von **technisch anspruchsvollen Gütern und Dienstleistungen** immer spezieller. Hinzukommt, dass sich technische sowie kaufmännische Fragestellungen in verstärktem Maße verzahnen und zu Herausforderungen für die **Techniker(innen) und Ingenieur(innen)** im technischen Einkauf werden. Neben rein technischen Kenntnissen über Produkte und Fertigungsprozesse ist deshalb in zunehmendem Maße spezifisches Know-How aus dem Bereich der **Betriebswirtschaft** erforderlich.

Termin (via Zoom, 2x 3h)

25. April 2024, von 14:00-17:00 Uhr und 26. April 2024, von 9:00-12:00 Uhr

Inhalte im Einzelnen

Ziele und Aufgaben des technischen Einkaufs

Die Tricks der Verkäufer(innen) im technischen Vertrieb:

- Fragetechniken
- Verhandlungsvorbereitung und -durchführung

Marktbeobachtung im technischen Einkauf:

- Quellen für die Informationsrecherche
- Top-Adressen für technische Einkäufer(innen) im Internet

Einkaufsprozesse im technischen Einkauf:

- Regeln zur Handhabung von Anfragen und Angeboten
- Angebotsanalyse: Zusammensetzung der Kosten
- Besonderheiten der Importkalkulation

Lieferanten:

- Lieferantenauswahl
- ABC-Analyse: Vorgehensweise und Einsatzmöglichkeiten
- XYZ-Analyse: Auswahl von Lagerbestandsstrategien
- Versorgungsstrategien: Single und Global Sourcing

Optimierung des technischen Einkaufs mit Einkaufswerkzeugen

Zielgruppe

Mitarbeiter(innen) und Führungskräfte aus dem technischen Einkauf, die ihre Kenntnisse zielgerichtet vertiefen und erweitern sowie Methoden der Beschaffung optimal nutzen möchten. Ebenso richtet sich das Seminar auch an Neu- und Quereinsteiger.

Methoden

Bei den eingesetzten Methoden handelt es sich um praxisorientierte Inputs sowie praktische Beispiele und Übungen.

Teilnahmegebühr

449,00 € zzgl. 19% USt. Endpreis: 534,31 €

Hinweis: Die Zugangsdaten werden i. d. R. 1-2 Tage vor dem Termin zugesandt.

Weitere Termine

- 26.-27. Nov. 2024, 09.00-12.00 Uhr

Hier anmelden: [Technischer Einkauf - Mehr Erfolg für ambitionierte Einkäufer/innen » Spitzmüller AG Website \(spitzmueller.de\)](#)

Beginn:

Donnerstag, 25. April 2024, 14:00 Uhr

Ende:

Freitag, 26. April 2024, 12:00 Uhr

Veranstaltungsort:

Online

Website & Anmeldung:

Email jonas.seckinger@spitzmueller.de

<https://spitzmueller.de/technischer-vertrieb-intensivtraining-fuer-ambitionierte-verkaeuferinnen-2/>