

„Die Welt des Einkäufers verstehen – Ein Blick hinter die Kulissen“

Seminar für Vertriebsmitarbeiter

Referent: Stefan Weber, Gründer und Inhaber Weber Consulting – Einkaufsberatung

Weber Consulting – Einkaufsberatung unterstützt branchenübergreifend Kunden aus dem Mittelstand sowie Konzerne in den Bereichen Beschaffung, Einkauf und Supply-Chain-Management. Das Portfolio von Weber Consulting – Einkaufsberatung umfasst Projekte im strategischen Einkaufsmanagement und Interimstätigkeiten als Teil des Einkaufsteams beim Kunden vor Ort. Zudem führen wir Inhouse-Schulungen und offene Seminare zu verschiedenen Themen aus den Bereich Beschaffung, Einkauf und Supply-Chain durch.

Das Seminar **„Die Welt des Einkäufers verstehen – Ein Blick hinter die Kulissen“** richtet sich an Mitarbeiter und Manager aus dem Vertriebsbereich. Die Teilnehmer erhalten einen Blick hinter die Kulissen des Einkaufs und erfahren „wie der Einkauf tickt“.

Als Vertriebsmitarbeiter kennen Sie sicherlich das Gefühl in Verhandlungen stellenweise gegen eine Wand zu sprechen oder von Ihrem Gegenüber nicht verstanden zu werden. Wie können Sie sich besser auf Ihren Verhandlungspartner vorbereiten und somit souveräner und zielgerichteter auftreten?

Das Seminar verfolgt das Ziel Verkäufern ihren Gegenpart in Verhandlungen - den Einkäufer - näher zu bringen. Was sind die Ziele, Motive und Techniken eines Einkäufers? Wie baut ein Einkäufer seine Verhandlungsstrategien und –taktiken auf, welche Hard- und Soft-Skills zeichnen einen Einkäufer aus? Mit welchen „Tricks“ arbeiten Einkäufer, wie kann man als Vertriebsmitarbeiter darauf reagieren?

Im Rahmen der Veranstaltung arbeitet der Referent gemeinsam mit den Teilnehmern heraus, wie der Einkauf funktioniert und welchen Argumenten Einkäufer eher zugänglich sind. Des Weiteren gibt der Referent Hinweise auf Techniken, die der Einkauf generell anwendet, um Kosten zu reduzieren und bessere Ergebnisse für sein Unternehmen zu erzielen. Auf Wunsch werden auch Hintergrundinformationen zu der Arbeits- und Vergütungsweise von Einkaufsberatungen gegeben und Handlungsanweisungen für die Arbeit mit Beratungen erarbeitet. Die Teilnehmer haben die Möglichkeit aktuelle Fälle aus ihrer Arbeitspraxis im Rahmen der Schulung vorzustellen und in der Gruppe zu besprechen.

Zur Abrundung dieses Seminars schlüpfen Sie in die Rolle des Einkäufers und führen Verhandlungen, welche auf Wunsch per Videoanalyse detailliert besprochen werden.

Je nach Wunsch können aktuelle Fälle aus Ihrer Praxis diskutiert und konkret bearbeitet werden.

Sollten Sie Interesse an einem Seminar oder einem Vortrag zu diesem Thema haben, stehen wir Ihnen selbstverständlich gerne für weitere Informationen und ein persönliches Gespräch zur Verfügung.

Der Referent:

Stefan Weber (geb. 1976) ist langjähriger technischer Einkäufer und war für verschiedene Unternehmen national und international tätig. 2007 hat er die Weber Consulting – Einkaufsberatung gegründet und unterstützt mit seinem Team aus Einkäufern und Ingenieuren Kunden branchenübergreifend in strategischen Optimierungsprojekten oder als Interimmanager im technischen Einkauf. Als Referent führt Herr Weber Inhouse-Schulungen durch und arbeitet mit verschiedenen Bildungsträgern zusammen. Die Themenbereiche umfassen die Kommunikation zwischen Einkauf und Verkauf, Effizienzsteigerung im Einkauf, sowie interkulturelle Themenstellungen.

Ziele des Seminars:

- Teilnehmer erhalten einen Einblick in die Denk- und Arbeitsweise von Einkäufern.
- Teilnehmer erhalten einen Einblick in den Aufbau von Einkaufsberatungen und in den Ablauf von Einkaufsprojekten.
- Teilnehmer erhalten Werkzeuge an die Hand, mit denen Einkaufsinitiativen seitens der Kunden entgegnet werden kann.
- Teilnehmer erarbeiten einen Fragenkatalog, anhand dessen Gespräche mit Beratungen vorbereitet und durchgeführt werden können.
- Teilnehmer haben die Möglichkeit im Austausch mit dem Referenten und den Kollegen über bisherige Erfahrungen mit Einkaufsinitiativen zu sprechen und gemeinsam Lösungsansätze zu erarbeiten.
- Teilnehmer fühlen sich sicherer, wenn das nächste Gespräch mit Einkäufern und Beratungshäusern ansteht

Mögliche Formen und Dauer des Seminars:

- 1,5 Stunden Referat im Rahmen einer Vertriebsveranstaltung
- Halbtages-Schulung (4 Stunden)
- Ganztagessechulung (8 Stunden)
- Auf Wunsch Konzeption eines spezifischen 2-Tages-Seminar inkl. Beispielverhandlungen

Wir erstellen Ihnen gerne ein individuelles Preisangebot.

Weitere Vortrags- und Schulungsthemen, die wir Ihnen gerne anbieten:

- Einkäufertrainings
- Verhandlungstrainings
- Aufbau und Leitung von Einkaufsallianzen
- Einsatz von elektronischen Beschaffungsplattformen im Einkauf
- Einkauf in den Erneuerbaren Energien
- Die Zusammenarbeit mit Einkaufsberatungen im Rahmen von Einkaufsprojekten

Kontakt:

Weber Consulting - Einkaufsberatung
Ansprechpartner: Herr Stefan Weber
Hoheluftchaussee 52
D-20253 Hamburg
T +49 40-37083810
F +49 40-37083809
info@weber-con.de
www.weber-con.de