

Veranstaltungskalender



Preiserhöhung abwehren - Preissenkungen vorbereiten

Termin:	27.07.2022 bis 28.07.2022
Plätze verfügbar:	noch Plätze verfügbar
Zeit:	08:30 bis 16:30 Uhr
Ort:	IHK-Zentrum für Weiterbildung Schloßplatz 5 a, 96450 Coburg
Art:	Seminare

Nutzen / Ziel: Eine anspruchsvolle Zielsetzung von Fach- und Führungskräften im Einkauf besteht darin, für das eigene Unternehmen kostengünstige Lieferantenquellen zu erschließen und im Zeitablauf zu erhalten und zu sichern. Die Erhaltung und Sicherung kostengünstiger Bezugsquellen beinhaltet damit auch die Aufgabe drohende, ungerechtfertigte Preiserhöhungsforderungen und Verschlechterungen der Einkaufskonditionen zu vermeiden.

Hierzu benötigen Einkäufer in Preisgesprächen oder wiederkehrenden Jahresgesprächen neben Verhandlungsgeschick und der Beherrschung von Fragetechniken auch das kaufmännische Rüstzeug zur Entwicklung von Argumentationsketten, damit die Forderungen nach Preiserhöhungen bzw. Verbesserungen der Lieferkonditionen abgewehrt werden können.

In diesem Seminar, einer beliebten Mischung aus Preisanalyse und Verhandlungsführung, besprechen die Teilnehmer mit einem langjährig erfahrenen Einkaufsexperten praxiserprobte Möglichkeiten und Wege zur erfolgreichen Abwehr von Preiserhöhungsforderungen und Gesprächslenkung bei Jahresgesprächen. Anhand von Fallbeispielen und der gemeinsamen Diskussion mit dem Referenten erkennen die Teilnehmer den situationsbezogenen richtigen, sachlich geführten und zum Erfolg führenden Weg zur Sicherung und Erhaltung von kostengünstigen Lieferantenquellen.

Ihr Nutzen

Die Teilnehmer lernen auf der Basis von praxisorientierten Beispielen und Fallstudien argumentativ Preiserhöhungsforderungen von Lieferanten abzuwehren. Weiterhin erhalten die Teilnehmer konkrete Hinweise für die Fehlervermeidung bei jährlichen Lieferantengesprächen.

- Beschreibung:**
- Einführung (incl. TCO)
 - Relevante Grundlagen der Preis- und Kostenstrukturanalyse
 - Vollkostenrechnung
 - Wie EinkäuferInnen ihr Wissen zu ihrem Vorteil nutzen können
 - Der Mengendegressionseffekt in der praktischen Anwendung
 - Deckungsbeitragsrechnung ist ‚sexy‘ für EinkäuferInnen!
 - Break-Even-Analyse (mit konkretem Beispiel zur Werkzeugamortisation)
 - Der professionelle Umgang mit Preiserhöhungsforderungen seitens der Lieferanten
 - Preissenkungen – alles andere als unmöglich!
 - Effektive Informationsquellen – live!
 - Verhandlungsführung kurz und knackig!
 - mit besonderem Augenmerk auf die Abwehr von Preiserhöhungsforderungen
 - Fragetechniken
 - Verhandlungstaktiken
 - Mit vielen konkreten Tipps für EinkäuferInnen – direkt umsetzbar!
 - Mit Rollenspielen, Videoanalyse und Feedback

Zielgruppe(n): Fach- oder Führungskraft im Einkauf und müssen im Rahmen von Verhandlungen Preiserhöhungsforderungen abwehren sowie im Rahmen von Jahresgesprächen Preise und weitere Vertragsmodalitäten mit Lieferanten festlegen.

Abschluss: IHK-Teilnahmebescheinigung
Kosten: 390,00 €
Referent: Jürgen Simon, Ingenieurbüro für Einkauf und Materialwirtschaft
Kontaktperson: **Doris Köhler**
doris.koehler@coburg.ihk.de
09561/7426-23
Anmeldeschluss: 11.07.2022