

## Seminar NR. Einkauf-1/2020

### IM EINKAUF LIEGT DER GEWINN

#### Vom passiven Bestellen zum aktiven Verhandeln

**Trainer:** Günther Sprunck – Dipl.-Betriebswirt, Dipl.-Controller

**Ziel/Nutzen:** Der Schwerpunkt dieses Seminars bildet auf der einen Seite das Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Hebel zur Gewinnoptimierung bei der Warenbeschaffung sowie auf der anderen Seite das Methodenwissen, Einkaufspreise gekonnt zu verhandeln und damit den Deckungsbeitrag für den Baustoffhandel zu steigern. Den Seminarteilnehmern wird anhand von realen Einkaufssituationen aufgezeigt, dass bereits kleinste Nachverhandlungserfolge den Deckungsbeitrag überproportional steigern. Die Teilnehmenden erfahren, wie eine optimale Verhandlungsvorbereitung erfolgt und mit welchen Verhandlungsmethoden bessere Ergebnisse erzielt werden.

**Inhalt:**

- Das betriebswirtschaftliche Rüstzeug für eine gewinnorientierte Beschaffung kennenlernen
  - Die optimale Bestellmenge
  - Die richtige Balance zwischen Einkaufspreisvorteilen und den Lagerkosten finden
  - Den Spagat zwischen Bestandskosten und Mengenrabatten meistern
  - Potenzial im Einkauf erkennen und richtig nutzen
  - Kennzahlen in der Beschaffung
- Verhandlungstaktiken und Tricks von professionellen Verkäufern und wie Sie diesen erfolgreich begegnen
- Eigene Stärken durch die Vorbereitung des Gespräches entwickeln – sich vorangegangene Erfolge und Grenzerfahrung ins Gedächtnis rufen
- Lust statt Last – gewinnbringende Verhandlungsstrategien
- Grundlagen der Kommunikation in der Verhandlungsführung als Einkäufer
  - Die Macht der Stimme und Sprache verbessern
  - Keine Angst vor der Stille, gekonnt Gesprächspausen machen
  - Das Gespräch mit klaren Aussagen beenden. Was heißt das?
  - Der Einsatz einer überzeugenden Argumentation in der Einkaufsverhandlung
  - Die speziellen Methoden des telefonischen Preisgespräches

**Zielgruppe:** Einkaufsverantwortliche im Bereich der jeweiligen Sortimente und Abteilungen; Verkäuferinnen und Verkäufer, die mit Partnern regelmäßig Tagespreise verhandeln und auf deren Basis sie mit gewerblichen Kunden Verkaufsgespräche führen.

**Termin:** Freitag, 28. Februar 2020, 09:00 Uhr bis 18:00 Uhr  
Hotel Ammerhauser, Dorfstraße 1, 5102 Anthering, [www.ammerhauser.at](http://www.ammerhauser.at), Tel. 06223/2204

**Kosten:**

|   |      |                     |
|---|------|---------------------|
| Seminarpreis inkl. Unterlagen für ba-Mitglieder | Euro | 180,- (+ 20% MwSt.) |
| Seminarpreis für Nichtmitglieder                | Euro | 220,- (+ 20% MwSt.) |
| 1 Tag Seminarverpflegung im Hotel               | Euro | 55,- (+ 20% MwSt.)  |

Übernachungskosten sind im Seminarpreis nicht enthalten.

Wir bitten um direkte Hotelbuchung bei Bedarf.

**Stornobedingungen:** Anmeldungen können bis 21 Tage vor Seminarbeginn kostenlos storniert werden, danach müssen 100 % der Seminarkosten verrechnet werden, sollten Sie keinen Ersatzteilnehmer nennen.

**Infos und Anmeldung:** Übersenden Sie das ausgefüllte Anmeldeformular an das ba – Österreichisches Baustoff Ausbildungszentrum  
Tel. +43 (0)2749 / 50 365, [www.baustoff-ausbildung.at](http://www.baustoff-ausbildung.at)