

# Wie tickt ein Top-Einkäufer?

3½ Tage Praxisseminar in Andalusien (Sprache: Deutsch)

## Grundlagen Einkauf

- Die unternehmerische Verantwortung des Einkaufs
- Verbesserung der Zusammenarbeit statt Maverick
- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

## Strategien zur Preis- und Kostenanalyse

- Eigenkalkulation zur Abwehr einer Preiserhöhung
- Der partielle Preisvergleich
- Quellenverzeichnisse für Kostenentwicklungen
- Verhandlungspotenziale erkennen und nutzen

## Preisverhandlungen im Einkauf selbstbewusst führen

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung – Motivforschung – Fragetechnik
- Strategie und die 20 wichtigsten Verhandlungstaktiken
- Auf was Sie bei der Körpersprache achten sollten
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Vom Umgang mit schwierigen Gesprächspartnern
- Die 10 Todsünden des Einkaufs

## Highlight: Besuch eines spanischen Unternehmens

Werksbesichtigung und Erfahrungsaustausch mit der Einkaufsleitung. Auf was ist zu achten beim Verhandeln mit Südländern?

### Stimmen zum Seminar:

„Ein unvergessliches Ereignis! Aus dem Seminar habe ich eine Menge an Wissen mitgenommen.“  
Dorothee Plickert, Alupress GmbH

„Viel gelernt, viel gesehen und neu motiviert die Arbeit wieder aufgenommen.“  
Werner Kever, Kabelwerk Eupen AG

„Die ideale Kombination aus Weiterbildung und Motivation.“  
Thomas Blank,  
Beschaffungsmanagement GmbH

„Dieses Seminar ist sehr spannend, praxisnah und abwechslungsreich.“  
Petra Strohmayer, Gebauer & Griller GmbH

## 100% Praxisbezug:

Überwiegendes Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

Zur Sicherstellung erhalten die Teilnehmer bereits vor dem Seminar eine Checkliste.

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit seinen Fall in das Seminar einzubringen.



MGS

Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)

# Spanienakademie mit Matthias Grossmann



## Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

### Warum Sie teilnehmen sollten

Sie erhalten einen Überblick über praxisbewährte Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung. Sie erfahren, wie sich Top-Einkäufer auf eine Preisverhandlung vorbereiten.

Sie bekommen Kontakt zu einem internationalen Unternehmen. Wir führen Gespräche mit der Einkaufsleitung und erhalten Tipps für das Verhandeln mit südländischen Lieferanten (simultan übersetzt).

Sie nutzen dieses Seminar für sich und/oder Ihre Einkäufer/innen als Bestätigung für bisherige Erfolge und als Incentive für die Erreichung neuer Ziele.

### Ihr Mehrwert

#### Kompakt - sofort umsetzbar - praxisingerecht:

Die Methoden lassen sich auch in mittelständischen Unternehmen in Jahresgesprächen und zur Abwehr von Preiserhöhungen erfolgreich anwenden.

Sie erhalten aktuelles Know-how zur Verhandlungsführung lebendig und abwechslungsreich vermittelt.

In zahlreichen Übungen wird das Wissen trainiert, um den nachhaltigen Erfolg für Ihr Unternehmen zu festigen.

### Zielgruppe

Dieses Seminar richtet sich an Einkäufer und Verkäufer sowie Führungskräfte, die ihren Wissenstand überprüfen und ausbauen möchten. Auch für Verkäufer ein interessanter Besuch, um zu erfahren, wie ein Top-Einkäufer tickt. Ein wertvoller Erfahrungsaustausch zwischen Einkäufern und Verkäufern.

Es eignet sich ideal zur Team- und Motivationsförderung.

### Methodik

Die Seminare von Matthias Grossmann werden als spannend, lebendig und sehr praxisnah beschrieben. Der ständige Wechsel zwischen Vortrag, Diskussion, Einsatz visueller und auditiver Mittel sowie die Teilnehmeraktivierung gewähren eine hohe Nachhaltigkeit der Fortbildung. Rollenspiele werden auch mit vier Teilnehmern geführt, um eine gegenseitige Unterstützung zu ermöglichen.

### Matthias Grossmann

Diplombetriebswirt, ist Inhaber der MGS – Training und Beratung für den Einkauf. Er verfügt über 30-jährige Erfahrung im Einkauf, die er in Beratungs- und Dienstleistungsprojekten ständig ausbaut. In die Lehre gegangen ist er beim wohl bekanntesten Einkaufsmanager:

Ignacio López (General Motors).

Herr Grossmann ist Autor des Bestsellers "Einkauf" (4. Auflage) sowie des Buches „Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg“ (5. Auflage). Außerdem veröffentlichte er die Hörbücher „Im Einkauf liegt der Gewinn!“ und „Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“ sowie das Video „Im Einkauf liegt der Gewinn!“. Zu seinen Kunden zählen Unternehmen wie Alfa Laval, Bahlsen, Böllhoff, Dürr-Systems, Dt. Studentenwerk, Fegro/Selgros, Heraeus, Radeberger, Reifenhäuser, Rossmann, SAP, Schott, Schalke 04, Telekom, T-Com Austria, Toyota Deutschland, Wiha Werkzeuge.

Weitere Daten zu seiner Person finden Sie auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de).



### Inhouse-Training & Coaching

Dieses und weitere Trainings können Sie auch als firmeninterne Veranstaltung und Coaching buchen. Die Inhalte werden auf die Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten. Das Verhandlungstraining führen wir auch in Englisch und Spanisch durch.



## Inhalte & Ablauf

### Mittwoch

Ankunft in Almería um die Mittagszeit.  
Der Nachmittag steht zur freien Verfügung.

#### 17.00 Begrüßung durch den Seminarleiter

- Vorstellung der Teilnehmer
- Organisation der Seminartage
- Brainstorming: Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung im Einkauf

#### 20.00 Abendessen

### Donnerstag

#### 09.00 Einstellung, Organisation

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Das Spannungsfeld eines Einkäufers
- Verbesserung der Kommunikation statt Maverick

#### 10.45 Kaffeepause mit Snack

#### 11.15 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 1

- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Muster eines Schreibens zur Preisabwehr
- Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel
- Was Sie von HÄGAR lernen können

#### 13.00 Mittagspause

#### 14.30 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 2

- Rollenspiel: Verhandlungstechnik
- Finden Sie die Motive heraus, statt Positionen zu verteidigen
- Welche Gemeinsamkeiten gibt es?

#### 17.00 Tagungsende

### Freitag

#### 09.00 Methoden zur Preis- und Kostenanalyse, Teil A

- Wie Sie eine Nachkalkulation durchführen können
- Der Lieferant möchte eine Preiserhöhung - überprüfen Sie diese!
- Quellen für Kostenentwicklungen bei Rohstoffen, Energie und Löhne

#### 10.45 Kaffeepause mit Snack

#### 11.15 Methoden zur Preis- und Kostenanalyse, Teil B

- Der partielle Preisvergleich „Rosinenpicken“
- Wie Sie Ihrem Lieferanten seine Fixkostendegression vorrechnen
- Wie erhalten Sie Kalkulationsdaten von Ihrem Lieferanten?

#### 13.00 Mittagspause

#### 14.30 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 3

- Grundsätzliches zur Argumentation
- Analytisches Zuhören, nicht nur ausreden lassen!
- Rollenspiel: Verhandlungstechnik

#### 17.00 Tagungsende

### Samstag

#### 09.00 Sicher verhandeln im Einkauf, Teil 4

- Übung: Einwände des Verkäufers behandeln
- Zeigen Sie dem Verkäufer Nutzen auf!
- Fragetechniken gezielt anwenden
- Körpersprache beobachten und gezielt einsetzen

#### 10.45 Kaffeepause mit Snack

#### 11.15 Besuch eines spanischen Unternehmens

- Werksbesichtigung und Erfahrungsaustausch
- Verhandeln mit Südländern

#### 15.00 Mittagessen & Tagungsende

- Inklusive Stadtführung und Tapas-Abend

#### Ihr Rückflug am Sonntag



## Tagungsort, Termine und Anmeldung

### Ort und Termine

#### Termine:

10. bis 14. Februar 2026

#### Tagungsort:

Tryp Indalo Almería  
Avda. del Mediterráneo 310  
04009 Almería, Spanien  
Tel. 0034 950 183-400 Fax.: -409  
www.solmelia.com



Die Stadt Almería liegt in Andalusien, im südöstlichen Teil von Spanien. Flugzeit von Deutschland für Direktflüge nur ca. 2,5 Stunden.

Das Tagungshotel „Tryp Indalo“ befindet sich im Geschäftszentrum von Almería, nur 20 Minuten vom Flughafen Almería entfernt.

Das 4-Sterne-Business-Hotel verfügt über moderne komfortable Zimmer mit Klimaanlage, TV, Telefon und WLAN in allen Zimmern.

### Zimmerreservierung

Die Hotelreservierung übernehmen wir für Sie. Gerne beraten wir Sie bei der Flugbuchung. Mit Iberia erreichen Sie Almería über Madrid von mehreren Flughäfen. Auch Ryanair und Airberlin fliegen nach Almería.

### So melden Sie sich an

Sie können sich einfach online auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) anmelden. Die maximale Teilnehmerzahl beträgt 10 Personen. Die Teilnahmegebühr beträgt € 1.780,- (nur € 595,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Seminarkosten, Unterlagen (Mappe, CD, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminar Getränke. Mengenrabatt siehe unten. Selbstverständlich können Ersatzteilnehmer gestellt werden. Die Teilnahmegebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Die AGB finden Sie auf unserer Website unter „Impressum“.

*Jeder Teilnehmer erhält das Hörbuch  
„Selbstbewusster verhandeln im Einkauf“*



### Anmeldung:



**Online:**  
[www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de)



**Per E-Mail:**  
[info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)