



## Einkäufer-Intervall-Training

3 x 2 Tage Ausbildung zum Strategischen Einkäufer  
mit Abschlussdiplom: Certified Professional Purchaser

### Grundlagen im Einkauf

- Wie ist Ihr Einkauf organisiert?
- Verbesserung der Zusammenarbeit statt Maverick
- Rahmenverträge für die Einkaufspraxis

### Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung

- Beschaffungsmarktforschung & Internetrecherche
- Die 4 Schritte des Lieferantenmanagements
- Methoden zur Preis- und Kostenanalyse
- Möglichkeiten der Lieferantenkonzentration
- Gemeinsam Kosten senken im KVP-Workshop

### Preisverhandlungen selbstsicher führen

- Die fachliche Vorbereitung auf Verhandlungen
- Zielsetzung & Motivforschung (Harvard)
- Fragetechniken schlagkräftig einsetzen
- Konzentration auf starke Argumente

### Selbstmanagement für Einkäufer/innen

- Die mentale Vorbereitung auf Verhandlungen
- Was Sie von HÄGAR lernen können
- Mehr Zeit für das Wesentliche - Workshop

### Stimmen zum Seminar:

*„Ich konnte schon zwischen den einzelnen Stufen des Intervall-Trainings Erlerntes erfolgreich umsetzen und Einsparungen erzielen.“*

Heiko Dierolf, Real Innenausbau AG

*„Tolles Seminar! Es werden langfristige Strategien statt billiger Schlagwörter präsentiert.“*

Johannes Schuh,  
VAMED Engineering GmbH & Co KG

*„Gute Tipps, die sicher in die Praxis umgesetzt werden können.“*

Stefan Schledt, Untha Shredders GmbH

*„Ein Monopolist unter den Vortragenden - brilliant und praxisnah.“*

Roman Lanza, Hoerbiger Ventilwerke GmbH

*„Sie haben es erreicht, daß meine Mitarbeiter keine Hemmungen mehr haben, nach einem niedrigeren Preis zu fragen.“*

Q. Weber, Löns-Apotheke

### 100 % Praxisbezug:

Überwiegendes Trainieren von Praxisfällen der Teilnehmer.

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

Jeder Teilnehmer hat die Möglichkeit



Matthias Grossmann®

Preisverhandlungen souverän führen

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

## Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



### Unsere Erfahrung, Ihr Nutzen

#### Warum Sie teilnehmen sollten

Den größten und nachhaltigsten Erfolg von Weiterbildungsmaßnahmen erzielen Sie für sich und Ihre Mitarbeiter dann, wenn Sie über einen längeren Zeitraum in mehreren Treffen trainiert werden. Innerhalb des Einkäufer-Intervall-Trainings werden die Trainingsinhalte in drei Einheiten zu je zwei Tagen vermittelt. Zwischen den Stufen findet die Umsetzung in die Praxis statt. An den Treffen können Fragen geklärt und aktuelle Fälle trainiert werden.

#### Ihr Mehrwert

**Salami-Taktik:** Sie erfahren schichtenweise alles Wissenswerte über den Einkauf: Von der Einkaufsorganisation und Zeitmanagement über die Methoden zur Preis- und Kostensenkung bis hin zur Verhandlungsführung und Selbstmanagement für Einkäufer/innen.

**Kompakt - sofort umsetzbar - praxisgerecht:**

Die vermittelten Methoden lassen sich überwiegend auch in mittelständischen Unternehmen umsetzen.

**Training-on-the-Job:**

Zwischen den Trainingstagen können Sie das erworbene Wissen in die Praxis umsetzen, um Einsparungen zu erzielen. Bei den Folgetreffen werden Ihre offenen Fragen geklärt.



**Praxisbezug:** Sie haben die Möglichkeit, eigene Fälle aus der Praxis einzubringen, um gemeinsam Strategien zur Lösung zu erarbeiten.

**Teilnehmeraktivierung:** In Rollenspielen trainieren Sie praxisnah Verhandlungssituationen, um den Umsetzungserfolg zu festigen.

**Zertifikat:** Zur Beendigung des Trainings erhalten alle Teilnehmer ein Zertifikat. Danach erfolgt die Anfertigung einer Diplom-Facharbeit (optional).

#### Zielgruppe

Dieses Stufenseminar richtet sich an Einkäufer/innen und Einkaufsleiter/innen sowie alle, die mit der Beschaffung von Gütern und Dienstleistungen zu tun haben.

75 % unserer Teilnehmer kommen aus mittelständischen Unternehmen.

#### 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“ (5. 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.

Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) oder senden Sie eine E-Mail: [info@einkaufstraining.de](mailto:info@einkaufstraining.de)

Wir beraten Sie gern !

# Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



## Die Inhalte

### Tag 1

#### Grundlagen + Selbstsichere Preisverhandlung

- Die Bedeutung des Einkaufs im Unternehmen
- Methoden zur Preis- und Kostenreduzierung
- Einkaufsorganisation & Zeitmanagement
- Lieferantenmanagement im Überblick
- 7-Punkte Leitfaden zur Verhandlungsführung
- Die fachliche Vorbereitung (Checkliste)
- Diskussion von Praxisfällen
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 3

#### Methoden + Selbstsichere Preisverhandlung

- Rahmenvertrag, Mengenkontrakt, Wertkontrakt
- Auf was bei Rahmenverträgen zu achten ist
- Methoden der Preis-/Kostenanalyse
- Quellen für Kostenentwicklungen
- Partieller Preisvergleich
- Kalkulationsdaten vom Lieferanten erhalten
- Diskussion von Praxisfällen
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 5

#### Methoden: KVP & Wertanalyse

- KVP-Workshop im Unternehmen eines Teilnehmers (optional)
- Die Schritte des KVP-Workshops
- Wie schaue ich mir eine Produktion an?
- Einsparpotenziale in Preisreduzierungen umsetzen
- Die Schritte der Produktwertanalyse
- **Übung: Wertanalyse**

### Tag 2

#### Methoden + Selbstsichere Preisverhandlung

- Beschaffungsmarktforschung & Global Sourcing
- Quellen für die Lieferantenrecherche
- Kriterien der Lieferantenauswahl
- Nachkalkulation einer Preiserhöhung
- 7-Punkte Leitfaden zur Verhandlungsführung
- Die Schritte der Zielerreichung
- Diskussion von Praxisfällen
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 4

#### Methoden + Selbstsichere Preisverhandlung

- Reduzierung der Lieferantenbasis
- Paketlieferant, Modularisierung, Standardisierung
- C-Teile-Management und E-Procurement
- Grundsätze zur Argumentation
- Einwandbehandlung
- Körpersprache beobachten & einsetzen
- Diskussion von Praxisfällen
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

### Tag 6

#### Selbstsichere Preisverhandlung

- Übung: Zuckerbrot & Peitsche
- Mit der richtigen Fragetechnik punkten
- Strategie & Verhandlungstaktiken
- Was tun, wenn die Verhandlung hängt?
- Abschlussphase und Nachbereitung
- Diskussion von Praxisfällen
- **Rollenspiel: Verhandlungstechnik**

## Seminarzeiten

#### Jeweils am ersten Tag:

Ab 09.00 Uhr	Begrüßungskaffee (kein Snack!)
09.30 Uhr - 10.50 Uhr	Seminar
10.50 Uhr - 11.10 Uhr	Kaffeepause mit Snack
11.10 Uhr - 12.45 Uhr	Seminar
12.45 Uhr - 14.00 Uhr	Mittagspause
14.00 Uhr - 15.30 Uhr	Seminar
15.30 Uhr - 15.50 Uhr	Kaffeepause mit Snack
15.50 Uhr - 17.30 Uhr	Seminar

#### Jeweils am zweiten Tag:

08.30 Uhr - 10.00 Uhr	Seminar
10.00 Uhr - 10.20 Uhr	Kaffeepause mit Snack
10.20 Uhr - 12.00 Uhr	Seminar
12.00 Uhr - 13.15 Uhr	Mittagspause
13.15 Uhr - 15.00 Uhr	Seminar
15.00 Uhr - 15.20 Uhr	Kaffeepause mit Snack
15.20 Uhr - 16.30 Uhr	Seminar

# Mit der Salami-Taktik zum Einkaufserfolg



## Der Ablauf

### Veranstaltungsorte und Termine

	Stufe I (Tag 1 + 2)	Stufe II (Tag 3 + 4)	Stufe III (Tag 5 + 6)
☐ <b>Raum Stuttgart</b>	24./25.02.26	24./25.03.26	21./22.04.26

#### Raum Stuttgart:

Die Krone - Restaurant & Hotel  
Hauptstraße 44, 74429 Sulzbach-Laufen  
Telefon: +49 7976 911 910  
E-Mail: info@krone-sulzbach.com  
Internet: www.krone-sulzbach.com

Beachten Sie unsere Paketangebote mit  
bis zu 586,- € Preisvorteil!

Jeder Teilnehmer erhält den Bestseller  
„Einkauf“ von Matthias Grossmann

### Zimmerreservierung

Für die Teilnehmer stehen begrenzte Zimmerkontingente teilweise zu Sonderkonditionen zur Verfügung. Nehmen Sie Ihre Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel unter Berufung auf MGS vor.

### Ihre Investition - so melden Sie sich an

Sie können sich einfach online auf unserer Website [www.einkaufstraining.de](http://www.einkaufstraining.de) anmelden. Die Teilnahmegebühr beträgt für 6 Tage € 3.480,- (nur € 580,- pro Tag) zzgl. MwSt. und beinhaltet die Unterlagen (Mappe, Buch, Zertifikat), Mittagessen, Kaffeepausen und Seminargetränke. **Ab zwei Teilnehmern erhalten Sie 10 % Rabatt, ab drei Teilnehmern 15 % Rabatt und ab vier Teilnehmern 20 % Rabatt.** Sie können die Mitarbeiter auf zwei aufeinander folgende Trainings aufteilen. Falls ein Termin nicht passt, können Sie diesen kostenlos in einem Folgetraining nachholen. Die Teilnehmergebühr ist nach Rechnungserhalt, spätestens acht Tage vor Seminarbeginn zur Zahlung fällig. Voraussetzung für das Diplom zum Certified Professional Purchaser (CPP) inkl. Pokal ist die Erstellung einer Facharbeit (Gebühr: 99,- €). Unsere Paketangebote und Konditionen finden Sie in den AGB unter „Impressum“.



### Anmeldung:



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



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

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

MGS | Preussenweg 9 | 63814 Mainaschaff | Tel: +49 172 / 9874133 | E-Mail: info@einkaufstraining.de