

Veranstalter

Dieses Seminar wird vom Institut für Purchasing und Supply Management an der KFRU Knowledge Foundation in Zusammenarbeit von ArcBlue Consulting und der ESB Business School durchgeführt.

Veranstaltungsort ist die ESB Business School der Hochschule Reutlingen.

Es gelten die AGBs der KFRU
(www.kfru.de/footer/agb)

Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr für dieses eintägige Seminar beträgt 795,- Euro. Die Veranstaltungen des IPS sind von der Umsatzsteuer (MwSt.) befreit. Buchung ist bis drei Werktage vor Termin möglich.

Kontakte

*Institut für Purchasing und Supply Management
Knowledge Foundation @ Reutlingen University
Alteburgstraße 150
72162 Reutlingen*

*Kontakte für Anmeldung und Fragen:
Dr. Robert Freidinger
Institutsleiter
Tel.: 07033 33793
Fax: 07033 33792
Email: info@ips.college
www.ips.college*



KFRU Knowledge Foundation @ Reutlingen University ist eine gemeinnützige Stiftung an der Universität Reutlingen. Sie führt an den angegliederten Instituten Seminare und Studienprogramme für die Aus- und Weiterbildung für strategische Wissenserweiterung von Fachleuten, Unternehmen und anderen Organisationen durch.



ESB Business School ist eine der Fakultäten der Universität Reutlingen und führt nationale und internationale Masterstudiengänge in Vollzeit und berufsbegleitend, auch in Zusammenarbeit mit anderen Business Schools weltweit durch. Bei zahlreichen bundesweiten Rankings belegt die Hochschule Reutlingen bzw. die ESB Business School seit Jahren die vordersten Plätze.



ArcBlueGlobal ist eine internationale Organisation mit ca. 100 hochqualifizierten Trainern, Beratern und Fachleuten zu allen Themen des Einkaufs und der Supply Chain. Seit 30 Jahren zeichnet die Experten eine professionelle Erfahrung im Generieren von direktem Nutzen für die Kunden aus. Dabei wird ein Lernerfahrungsschatz kreiert, der Kunden, verbesserte Strategien, Kompetenzen, Werkzeuge und Techniken zur Steigerung des Unternehmenserfolges bringt.

Seminar EINKAUF KOMPAKT

13. Mai 2016 in Reutlingen

10. Juni 2016 in Reutlingen

20. September in Reutlingen

Warum dieses Seminar für alle Einkäufer wichtig ist

Ihr Einkauf entwickelt sich immer mehr zum stärksten Werttreiber Ihrer Versorgungskette. Somit ist eine professionelle und strukturierte Arbeit Ihrer Einkäufer im Beschaffungs- und Lieferantenmanagement von existenzieller Bedeutung.

Eine immer geringer werdende Wertschöpfung in Ihrer eigenen Leistungserbringung erfordert eine immer stärkere Einbindung Ihrer Lieferanten weit über eine rein preisgünstige Beschaffung hinaus. Sie müssen einen noch stärkeren Fokus auf Ihre Einkaufsprozesse sowie die Bewirtschaftung Ihres Beschaffungsportfolios und sich daraus ableitenden Lieferantenbeziehungen setzen. Dieser verschärfte Blick ermöglicht Ihnen eine weitere Leistungssteigerung und das kurzfristige Erreichen eines direkten Mehrwerts für Ihre Organisation.

Seminarziele und Ihr Nutzen

Dieses praxisorientierte topaktuelle Seminar vermittelt Ihnen die wesentlichen Methoden und Werkzeuge zur Entwicklung und Umsetzung moderner Beschaffungsmethoden. Sie richten Ihren Einkauf konsequent auf Ihre Unternehmensziele aus, vertiefen Ihre Kenntnisse und wenden effektive Instrumente an. Sie erfahren, wie Sie Ihr Beschaffungsportfolio und Ihre Einkaufsprozesse zielgerichtet segmentieren, optimal gestalten und aufgrund rationaler Entscheidungen erfolgsorientiert implementieren.

Professionelle Trainer mit langjähriger einschlägiger Berufserfahrung zeigen Ihnen anhand von Impulsvorträgen und ausgewählten Fallstudien, wie Sie die wertschöpfende Rolle des Einkaufs für Ihr Unternehmen stärken und Ihre Ziele konsequent umsetzen können.

Zielgruppe und Vorkenntnisse

Einkäufer, Fach- und Führungskräfte, Mitarbeiter und Assistenten in Einkauf, Beschaffung, Auftragsabwicklung, Supply Chain, Materialwirtschaft und Logistik.

Für dieses Seminar sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Vorhandene Kenntnisse aus dem Bereich Einkauf & Beschaffung sind jedoch von Vorteil, damit ein fruchtbarer Erfahrungsaustausch stattfinden kann und sich somit eine bereichernde Gruppen- und Diskussionsdynamik entwickelt.

Referenten (Änderungen sind möglich)

Robert Freidinger, Dr.-Ing., MCIPS, mit mehr als 25 Jahren Erfahrung in Einkauf und Supply Chain, erfahrener Trainer und Berater im Strategischen und Operativen Einkauf in Großunternehmen, Mittelstand und Körperschaften des Öffentlichen Rechts.

Karlheinz Hauber, Dipl.-Kaufmann, mit mehr als 25 Jahren internationaler Erfahrung im Strategischen Einkauf und in der Supply Chain in mehreren Organisationen, Senior Experte für Beschaffung und Supply Chain.

Methoden

Die Seminarbestandteile sind eine speziell gefächerte Mischung aus direktem Trainerinput mit Präsentationen, Kurzvorträgen und Diskussionen sowie aus Gruppenarbeit, Rollenspielen, Praxisfällen, Tipps und Lösungsvorschlägen und einem dazugehörigen Erfahrungsaustausch. Die Konzeption unserer Veranstaltungen ermöglicht den Teilnehmern das erworbene Wissen sofort in Ihrem Arbeitsalltag anzuwenden.

Dokumentation und Praxishilfen

Detaillierte Seminarunterlagen für einen sofortigen Einsatz in Ihrem Unternehmen, inkl. u.a. Vorlagen für die tägliche Arbeit, Vorlagen für die Warenkorb- und Lieferantenanalyse, Checklisten etc.

Inhalte und Aufbau des Seminars

Seminartag 09:00h – 17:00h

- Begrüßung, Organisation und Lernvertrag
- Interaktive Einführung – was kennzeichnet gute Einkäufer und gute Lieferanten?
- Kernschritte des Beschaffungszyklus – Wertschöpfungspotenzial und Kostentreiber
- Aktuelles und essenzielles Know-how zum Beschaffungsmanagement
 - Fallstudie – „Licht aus, Spot an“ – Case 1
- Strategien zur Planung um Setzung Ihrer Beschaffungen
- Das Spektrum der Lieferantenbeziehungen und Ihre Einflussmöglichkeiten
 - Fallstudie zum Beziehungsmanagement
- Welche Beziehungstypen eignen sich für welche spezifischen Warengruppen und welche Kernfragen ergeben sich daraus.
- Kundensegmentierung – wie sieht Ihr Lieferant Ihr Unternehmen
 - Fallstudie – „Licht aus, Spot an“ – Case 2
- Anwendung der Kundensegmentierung auf spezifische Warengruppen und Lieferantenbeziehungen
- Bedarfsträger effektiv managen
- Möglichkeiten des elektronischen Einkaufs
- Lernvertrag komplettieren