



Training

Offenes Intensivtraining – 1 Tag

Wie Sie Ihren Einkauf noch schlagkräftiger machen
Training für Projekt-|Bauleiter, Kalkulatoren & Einkäufer



Wie Sie Ihren Einkauf konsequent noch schlagkräftiger machen

Matten-größe m	Matten-bezeichnung	Gewicht je qm kg	je Matte kg	Abstä. Längs-stäbe mm	Durchmesser Längs-stäbe mm
	Q 131*	2,09	22,5	150	5,0
	Q 188 A	3,02	41,7	150	6,0
	Q 257 A	4,12	56,8	150	7,0
6,00 x 2,30	Q 335 A	5,38	74,3	150	8,0
	Q 424 A	6,12	84,4	150	9,0
	Q 524 A	7,31	100,9	150	10,0
6,00 x 2,35	Q 636 A	9,36	132,0	100	10,0
	R 188 A	2,43	33,6	150	6,0
	R 257 A	2,99	41,2	150	7,0
6,00 x 2,30	R 335 A	3,64	50,2	150	8,0

Training für Einkäufer, Bauleiter, Kalkulatoren

Ziel: Weitere Professionalisierung und Optimierung Ihrer Einkaufsverhandlungen

Der Einkauf im Bauunternehmen nimmt eine Schlüsselrolle für den wirtschaftlichen Erfolg ein. Obwohl vielfach als Kostenfaktor betrachtet, trägt ein professioneller Einkauf tatsächlich entscheidend zu einer guten Rendite bei.

Strategische und operative Ansätze zur konsequenten Leistungssteigerung gewinnen im Einkauf deutlich an Bedeutung. Ein erhebliches Potenzial steckt nach unserer Erfahrung gerade in den Einkaufsverhandlungen.

Ein wesentlicher Faktor zur Nutzung dieses Erfolgs-Potenzials sind dabei gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter, welche wissen wo sie ansetzen müssen, um für das Unternehmen die besten Konditionen zu erzielen.

In diesem Training geht es damit maßgeblich um die Einflussmöglichkeiten, welche dem Einkäufer zur Verfügung stehen und um die Frage, wie diese erfolgreich zum Nutzen des Unternehmens auszureizen sind.

Trainingsinhalte

1. Wie bereite ich Einkaufs-Verhandlungen vor und führe sie professionell?
2. Welche Strategien und Taktiken führen wann zum Erfolg?
3. Wie komme ich an die richtigen Lieferanten/Nachunternehmer?
4. Der richtige Umgang mit verschiedenen Verhandlungstypen

Wettbewerbsvorteile erzielen durch:





Programm

Training für Einkäufer, Bauleiter, Projektleiter & Kalkulatoren

Teilnehmerkreis

Bauleiter
Projektleiter
Kalkulatoren
Einkäufer

Dauer des Trainings

1 Tag mit einem Trainer

Zielstellung

Die Teilnehmer erfahren,

- ▶ mit welchen Mitteln und Möglichkeiten die richtigen Lieferanten / Nachunternehmer gefunden werden
- ▶ wie man Ausschreibungen effizient durchführt und vor allem
- ▶ wie Einkaufsverhandlungen professionell und erfolgreich gestaltet werden.

Die Darstellung der Möglichkeiten und Werkzeuge erfolgt konsequent praxisorientiert und nachvollziehbar.

Arbeitsmethodik

- ▶ Foliengestützter Vortrag und Präsentation
Moderierter Erfahrungsaustausch
- ▶ An der Praxis orientierte Übungen und Rollenspiele
- ▶ Diskussion
- ▶ Alle Teilnehmer erhalten Trainingsunterlagen

Der besondere Nutzen FÜR SIE

- ▶ Typische und erfolgsrelevante Einkaufsaktivitäten werden anhand Ihrer täglichen Praxis optimiert und umgesetzt
- ▶ Training zur Optimierung des Einkaufs unter Berücksichtigung der Gegebenheiten in unterschiedlichen Unternehmungen
- ▶ Durchführung «auf den Punkt» durch einen erfahrenen Spezialisten für das Thema Einkauf in mittelständischen Bauunternehmen (Senior Consultant von ifA-Bau)

Referent:

Dipl.-Kfm. Christian Reinlein

Der Referent war lange Jahre Führungskraft in verschiedenen Branchen, unter anderem acht Jahre Abteilungsleiter / kaufmännischer Vorstand einer mittelständischen Bauunternehmung, Aufgabenschwerpunkt Beschaffung und Logistik.

Inzwischen jahrelange Beratungstätigkeit mit mehreren Schwerpunkten, u.a. «Prozessoptimierung im Einkauf» / «Durchführung von Kostensenkungsprojekten».



Antwort

an Telefax 0711 220458 50
oder Mail info@ifa-bau-consult.de

Training für Einkäufer, Bauleiter, Kalkulatoren

Termine **N.N.**

Aktuelle Termine finden auf unserer Webseite unter «Aktuelles»

1 Trainingstag (interne Termine auf Anfrage)

Kosten **780,- Euro/Teilnehmer** [**Konditionen für ein internes Training gern auf Anfrage.**]

Die Tagungsgebühr versteht sich zzgl. MwSt. Enthalten im Preis sind Tagungsgetränke und Lunchbuffet. Jede weitere Anmeldung aus einer Firma erhält einen Nachlass von 10%. [ifA-Partnerfirmen zusätzliche 10% Rabatt.]

Die Teilnehmerzahl ist jeweils begrenzt: Bitte zögern Sie bei Interesse nicht mit der Anmeldung.

Anmeldung – Anfrage

Wir sind an diesem Trainingsangebot interessiert und denken an eine Durchführung intern.

Wir denken an folgenden Termin: _____

Die Anzahl der Teilnehmer aus/in unserem Hause: _____

Ich habe Interesse an diesem Thema, im Vorfeld habe ich noch folgende Fragen:

Wir sind an weiteren Leistungen von ifA interessiert. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.
Es geht um: _____

Wir haben derzeit kein Interesse und möchte Sie das wissen lassen, weil...

Wir sind an Informationen von ifA interessiert, senden Sie uns Ihre News an unsere Mailadresse

Absender

Firma (ggf. Stempel mit Adresse) _____

Anschrift _____

Ansprechpartner _____

Telefon _____

Telefax _____

E-Mail _____

Ort/Datum _____

Unterschrift _____