

Intensivseminar Beschaffungswissen in einer Woche

Referenten von Hochschulen und Fachspezialisten aus der Praxis vermitteln in fünf Tagen Beschaffungswissen und aktuelle Trends auf hohem Niveau. Referate und Workshops kombiniert mit Erfahrungsaustausch aus dem Berufsalltag sind wichtige Eckpfeiler dieses Intensivseminars.

Zielgruppe

Quereinsteiger aus Universitäten und Fachhochschulen; erfahrene Personen aus dem Einkauf, die ihr Wissen auffrischen möchten

Zielsetzung

- In diesem Seminar lernen Sie
- den Einkauf aus unternehmerischer Sicht zu verstehen und Einkaufsstrategien aus Unternehmensstrategien abzuleiten
 - moderne Führungsinstrumente kennen und wissen wo, wann und wie diese eingesetzt werden
 - verschiedene Controllingansätze kennen
 - die wichtigsten Erfolgsfaktoren im Lieferantenmanagement kennen
 - die wichtigsten rechtlichen Grundlagen in der Beschaffung
 - wo sich die globalen Beschaffungsmärkte von heute und morgen befinden und wie Sie diese erschliessen können

Teilnehmeranzahl

Maximal 19 Teilnehmende

Ort & Datum

Lilienberg Unternehmerforum
Ermatingen am Bodensee
Montag bis Freitag,
16. bis 20. April 2018

Unterkunft

Einzelzimmer mit Bad/Dusche

Seminarkosten

Mitglieder	CHF	4450.–
Nichtmitglieder	CHF	4850.–

Annullationsgebühr

Bei Abmeldung bis 15 Tage vor Seminarbeginn: CHF 2000.–
Ab 14 Tage vor Seminarbeginn werden die gesamten Seminarkosten in Rechnung gestellt.

Eine Vertretung der angemeldeten Person ist möglich.

Schwerpunkte

Der Einkauf als Drehscheibenfunktion

Der Einkauf aus unternehmerischer Sicht, aktuelle Herausforderungen / Management-Trends, Rollenverständnis und Führung im Einkauf, effektive Einkaufsstrategien, Einkauf und Innovation

Facetten der Führung

Leadership-Trends, Networking (eigenes Netzwerk bewerten und ausbauen), Umgang mit Veränderungen, Resilienz (Widerstandsfähigkeit in schwierigen Zeiten), Leading Millennials

Controlling

Controllingansätze und Kennzahlen in Grossunternehmen und in KMU, Kostenmanagement und Benchmarking, Lieferantencontrolling, Purchasing Scorecard

Lieferantenmanagement – Strategie und Umsetzung

Beschaffungsportfolio mit Normstrategien, Sourcing-Strategien, Waren-/Materialgruppenmanagement, Lieferantenmanagement

Risikomanagement im Einkauf

Methodik des Risikomanagements, Erstellung der Risikolandkarte, Reputationsrisiken und Code of Conduct, Cyberrisiken und Zahlungsverkehr, Umgang mit Monopolisten und übermächtigen Lieferanten

Industrie und Dienstleister – Gemeinsamkeiten im SCM

Gestaltung der internen und externen Supply Chain, Verhandlungsstrategien in Abhängigkeit von Warengruppen und Kulturen, Risikomanagement, Lieferantenkooperationen, Green Procurement

Verhandlungsführung

Vertrauen aufbauen, Win-win – nur ein fauler Kompromiss?, Macht bewusst gestalten, Verhandeln in schwierigen Situationen

Rechtliche Grundlagen

Vertragsgestaltung (LOI, NDA, Angebot, Annahme etc.), AGB und Rahmenverträge, wichtige rechtliche Punkte in Beschaffungsverträgen, Umgang mit Schaden- und Haftungsfällen

Global Sourcing in Challenging Markets

Globale Beschaffungsmärkte heute und morgen, Treiber und Kosten von Global Sourcing und Möglichkeiten, diese Märkte zu erschliessen