

## EXPERTENWISSEN

## Gemeinsam stark!

### 2.2 Innovationen mit Lieferanten erarbeiten

Offenes Training mit Webinar vorab

| Zielgruppe                        | Einkäufer/innen aus dem operativen und strategischen Einkauf   |
|-----------------------------------|--|
| <b>Seminarziele / Lernziel</b>    | Wie gewährleisten Sie einen guten Dialog mit Zulieferern? Wie kaufen Sie Ihren konkreten Bedarf kostengünstig und mit minimalem Risiko ein? Lernen Sie zeitgemäße Strategien kennen und setzen Sie Prozesse in Gang, die Sie gemeinsam mit Ihren Lieferanten weiterentwickeln.   |
| <b>Seminarinhalte</b>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Einkauf als interner Lieferant von Wertebeiträgen                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Transparenz der Beschaffungskosten ermöglichen</li> <li>– Optimierung der Produkt- und Produktionskosten</li> <li>– Sichere Materialbeschaffung bei niedriger Kapitalbindung</li> <li>– Qualifizierung und Entwicklung von Lieferanten</li> <li>– Steigerung der Performance- und Minimierung der Risikogesichtspunkte</li> </ul> </li> <li>• Arbeiten mit ausgewählten Analysemethoden im Einkauf                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Mögliche Ausrichtungen erkennen mit der Einkaufspotenzial Analyse</li> <li>– Sourcing Matrix (Hebel-Analyse), Kostenreduzierungspotenzial-Analyse</li> <li>– Prozesseffizienz-Analyse</li> <li>– und SWOT Analyse professionell im Einkauf einsetzen</li> </ul> </li> <li>• Ableiten von Strategien und angemessener Einsatz von Einkaufsaktivitäten                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Zeitgemäße und bewährte Strategien sowie deren Grundlagen kennenlernen</li> <li>– Wirtschaftlichkeit von Strategien im Fokus behalten</li> </ul> </li> <li>• Vorbereiten und durchführen von Lieferanten-, Konzept- und Hebelworkshops mit Lieferanten und Stakeholdern                             <ul style="list-style-type: none"> <li>– Workshop-Konzepte und Moderationsaspekte kennenlernen und ausprobieren können</li> <li>– Beispiele für Lieferanten- und Hebelworkshops diskutieren und die eigenen Firmennutzen ableiten</li> <li>– Tipps zur Vorbereitung und Durchführung von Lieferantenworkshops</li> </ul> </li> </ul> |
| <b>Methoden</b>                   | Impulsvorträge im Plenum, Übungen, Trainieren in generischen Gesprächssituationen, Gruppenarbeiten, ausführliche Feedbackrunden zu den Übungen.  |
| <b>Ausstattung und Unterlagen</b> | Arbeiten Sie während des Trainings mit dem FACTOR 4-Learningbook - unserer für Sie entwickelten Lern- und Arbeitsunterlage für effektives und nachhaltiges Trainieren.<br><br>Alle Übungsdateien und das Fotoprotokoll zum Training stellen wir Ihnen im FACTOR 4 Lernportal als Download zur Verfügung. Die Zugangsdaten zum Portal erhalten Sie mit den Trainingsunterlagen während der Veranstaltung.   |

|   |  |                   |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
|---|--|-------------------|----------------------|-------------------|--|-----------|----------------------|-------------------|---------|----------|------------------------|-------------------|--|-----------|------------------------|-------------------|---------|
| <b>Webinar vorab</b><br> | Als Vorab-Veranstaltung zum Training laden wir Sie zu einem 1-stündigen Webinar ein. Sie lernen den Trainer/die Trainerin kennen. Sie haben die Chance den anderen Seminarteilnehmer/innen schon einmal im virtuellen Raum zu begegnen. Stimmen Sie sich auf die Seminarinhalte ein und machen Sie schon bei den ersten kleinen Übungen zum Trainingsthema mit. Sie erhalten die Zugangsdaten zum Webinar mit Ihrer Buchungsbestätigung per eMail.<br><br>Wir freuen uns darauf Sie mit dem Webinar <i>vorab</i> zum Training abzuholen! |                   |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| <b>Termine,<br/>Uhrzeiten<br/>&amp; Ort</b>   | <table><tr><td>Webinar:</td><td>Dienstag, 13.02.2018</td><td>10:30 - 11:30 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Mittwoch, 14.02.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>Hamburg</td></tr><tr><td>Webinar:</td><td>Donnerstag, 26.04.2018</td><td>10.30 - 11:30 Uhr</td><td></td></tr><tr><td>Training:</td><td>Donnerstag, 03.05.2018</td><td>09:00 - 17.00 Uhr</td><td>München</td></tr></table>  | Webinar:          | Dienstag, 13.02.2018 | 10:30 - 11:30 Uhr |  | Training: | Mittwoch, 14.02.2018 | 09:00 - 17.00 Uhr | Hamburg | Webinar: | Donnerstag, 26.04.2018 | 10.30 - 11:30 Uhr |  | Training: | Donnerstag, 03.05.2018 | 09:00 - 17.00 Uhr | München |
| Webinar:  | Dienstag, 13.02.2018   | 10:30 - 11:30 Uhr |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| Training:   | Mittwoch, 14.02.2018   | 09:00 - 17.00 Uhr | Hamburg              |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| Webinar:  | Donnerstag, 26.04.2018   | 10.30 - 11:30 Uhr |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| Training:   | Donnerstag, 03.05.2018   | 09:00 - 17.00 Uhr | München              |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| <b>Kosten</b>   | <b>547,- Euro</b> (zzgl. MwSt.)<br><br>Einschließlich Pausenverpflegung, FACTOR 4-Learningbook, Zugang zum FACTOR 4-Lernportal   |                   |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |
| <b>Anmeldung</b>  |  <b>FACTOR 4</b> Gesellschaft für Unternehmensberatung mbH<br>Sabine Schreiter<br>Telefon: + 49 7746 927 444<br>Telefax: + 49 7746 927 446<br><a href="mailto:info@factor4.com">info@factor4.com</a>  |                   |                      |                   |  |           |                      |                   |         |          |                        |                   |  |           |                        |                   |         |