



## Human Resources

### Training

#### BERATUNGSKOMPETENZ

#### TRAIN-THE-TRAINER

#### PROZESSORGANISATION PROZESSMANAGEMENT UND SIX SIGMA

#### PROJEKTMANAGEMENT

#### FÜHRUNG

#### PERSONALMANAGEMENT

#### BWL UND UNTERNEHMENSSTEUERUNG

#### EINKAUF

#### VERTRIEB

#### BÜROMANAGEMENT

#### METHODEN UND SOZIALKOMPETENZ

#### AUßENHANDEL

#### AUSBILDUNG

### OpenCampus

### Projects

### Ansprechpartner

### Kontakt / Anfahrt

### Sitemap

## Strategischer Einkauf - Gestaltung und Steuerung der Einkaufsprozesse

Der strategische Einkauf entwickelt sich aufgrund des immer größeren Anteils des Einkaufsvolumens in den Unternehmen zu „der“ Kernkompetenz eines jeden Unternehmens. Eine erfolgreiche Gestaltung und Steuerung der Einkaufsprozesse und damit eingehend auch des Unternehmensergebnisses erfordert hochqualifizierte strategische Einkäufer.

### Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte aus dem Einkauf, (angehende) strategische Einkäufer, Commodity-Einkäufer

### Ziele

Ziel des Seminars ist es, Ihnen einen fundierten Gesamtüberblick über den strategischen Einkauf, seine Instrumente und Methoden, die organisatorischen Ansätze in Aufbau- und Ablauforganisation sowie das Lieferanten- und Risikomanagement und die wesentlichen Kennzahlen zu verschaffen.

Sie werden vor allem durch den aufeinander abgestimmten Mix aus Theorie und Praxisbezug in die Lage versetzt, für Ihr eigenes berufliches Umfeld die geeignetsten Methoden zu erlernen und umzusetzen.

Die Themen sind konzeptionell aufgebaut und gehen vom Allgemeinen ins Spezielle. Somit sind die Inhalte jederzeit in der beruflichen Praxis umsetzbar.

### Methoden

Lehrgespräch, Kurzpräsentationen, Fallstudien und Praxisbeispiele, Gruppenarbeiten

### Schwerpunkte

#### ROI & Einkauf

- ▶ Stellenwert des Einkaufs im Unternehmen
- ▶ ROI und Einkauf
- ▶ Äquivalenzmatrix
- ▶ Aktuelle und zukünftige Herausforderungen

Organisation (Aufbau und Ablauf)

- ▶ Productive vs. Non-Productive
- ▶ Strategischer Einkauf vs. operativer Einkauf
- ▶ Das Haus des Einkaufs
- ▶ Materialgruppenmanagement und Lead-Buyer-Funktionen
- ▶ Aufbau- in Einklang mit Ablauforganisation
- ▶ Funktions-Schnittstellen im Unternehmen

### offene Seminare

#### TOP-Seminar des Monats

#### TOP NEWS

22.09.2009

**Business-Coach Ausbildung**  
Start der nächsten Ausbildung in Hamburg 10.-12.12.2009

12.09.2009

**Vor der Trennung ins Training!**  
Chancen nach der Kündigung

10.09.2009

**Kundenservice groß geschrieben?**  
Personalschulungen kommen zu kurz



Printversion

## Strategische Instrumente

- ▶ Analysetechniken
- ▶ SWOT
- ▶ Portfolios
- ▶ Indizes
- ▶ Modernes Lieferantenmanagement
- ▶ Risikomanagement im Einkauf
- ▶ Die Börse als strategische Alternative?
- ▶ Kalkulationstechniken
- ▶ Global Sourcing

## Key Performance IndicatorsInterne und externe Betrachtung

- ▶ Erfolgsmessung und -darstellung
- ▶ Zusammenführung der Elemente
- ▶ BSC als Alternative?

## Zertifikat

Zertifikat der TOP Business AG

INFOBOX			
Termine	Ort	Preis	TN
28.01.2010 - 29.01.2010	Nürnberg	EUR 840 zzgl. MwSt., inkl. Lehrmittel, Mittagessen und Getränken	<a href="#">anmelden</a>
04.11.2010 - 05.11.2010	Nürnberg	EUR 840 zzgl. MwSt., inkl. Lehrmittel, Mittagessen und Getränken	<a href="#">anmelden</a>
15.02.2011 - 16.02.2011	Nürnberg	EUR 840 zzgl. MwSt., inkl. Lehrmittel, Mittagessen und Getränken	<a href="#">anmelden</a>
26.04.2010 - 27.04.2010	Hamburg	EUR 840 zzgl. MwSt., inkl. Lehrmittel, Mittagessen und Getränken	<a href="#">anmelden</a>
22.11.2010 - 23.11.2010	Hamburg	EUR 840 zzgl. MwSt., inkl. Lehrmittel, Mittagessen und Getränken	<a href="#">anmelden</a>

[^ nach oben](#)



