

# Seminarkalender 2009

factor 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung • Obere Bergäcker 9 • 79805 Eggingen • Tel. 07746-927 444 • Fax. 07746-924 446  
info@factor4.com • www.factor4.com

Seminar-Themen	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli
Grundlagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 1)		11.02.		07.04..			08.07.
Grundlagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 2)		12.02			06.05..		09.07.
Kosten senken statt Preise verhandeln – Kurze Wege zur Kostensenkung			11.03..			04.06.	
Strategisch Einkaufen - Total Cost Management im Einkauf			26.03.			17.06.	
Recht in Einkauf und Beschaffung		12.02.			07.05.		02.07.
Maßnahmen zur erfolgreichen Bestandsoptimierung						17.06..	
Investitionsgütereinkauf		25.02..					
Professionelles Lieferantenmanagement			05.03			18.06.	
Effektives Controlling in Einkauf und Beschaffung				02.04.		18.06..	
Beschaffungsmarktforschung als Instrument des zeitgemäßen Einkaufs (Internet)	28.01.			23.04.			
Verhandlungsführung für den professionellen Einkauf			04.03.		13.05..		
Verhandlungsführung – Argumentations-, Frage- und Einwandtechnik			12.03..		19.05..		
Verhandlungsführung – Vorbereitung auf Verhandlungen			05.03.		14.05.		
Verhandlungsführung – Schwerpunkt Kommunikation			25.03.				01.07.
Qualität einkaufen				22.04.			

# Seminarkalender 2009



Einkauf, Logistik, Materialwirtschaft  
analysieren, optimieren, qualifizieren

factor 4 Gesellschaft für Unternehmensberatung • Obere Bergäcker 9 • 79805 Eggingen • Tel. 07746-927 444 • Fax. 07746-924 446  
info@factor4.com • www.factor4.com

Seminar-Themen	Aug	Sept	Okt	Nov	Dez
Grundagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 1)			07.10.		02.12.
Grundagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 2)			08.10.		03.12.
Kosten senken statt Preise verhandeln – Kurze Wege zur Kostensenkung			21.10.		
Strategisch Einkaufen - Total Cost Management im Einkauf			22.10.		
Recht in Einkauf und Beschaffung			21.10.		09.12.
Maßnahmen zur erfolgreichen Bestandsoptimierung			22.10.		
Investitionsgütereinkauf		09.09.			
Professionelles Lieferantenmanagement				26.11..	
Effektives Controlling in Einkauf und Beschaffung			29.10.		
Beschaffungsmarktforschung als Instrument des zeitgemäßen Einkaufs		10.09..			
Verhandlungsführung für den professionellen Einkauf		23.09..		11.11..	
Verhandlungsführung – Argumentations-, Frage- und Einwandtechnik		24.09..		25.11.	
Verhandlungsführung – Vorbereitung auf Verhandlungen				12.11.	
Verhandlungsführung – Schwerpunkt Kommunikation			28.10..		
Qualität einkaufen		23.09.			