

# Seminarkalender 2010



Training und Beratung für Einkauf und Logistik

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)				01.04.			02.07.
Grundlagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 2)					06.05.		23.07.
Kosten senken statt Preise verhandeln – Kurze Wege zur Kostensenkung			04.03.				
Strategisch Einkaufen - Total Cost Management im Einkauf			31.03.				
Recht in Einkauf und Beschaffung					17.05.		
Maßnahmen zur erfolgreichen Bestandsoptimierung						17.06.	
Investitionsgütereinkauf							
Professionelles Lieferantenmanagement						29.06.	
Effektives Controlling in Einkauf und Beschaffung				16.04.			
Beschaffungsmarktforschung als Instrument des zeitgemäßen Einkaufs (Internet)				27.04.			
Verhandlungsführung für den professionellen Einkauf			05.03.				
Verhandlungsführung – Argumentations-, Frage- und Einwandtechnik			26.03.				
Verhandlungsführung – Vorbereitung auf Verhandlungen		03.02.					
Verhandlungsführung – Schwerpunkt Kommunikation		24.02.					
Qualität einkaufen							

# Seminarkalender 2010



Training und Beratung für Einkauf und Logistik

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)			04.10.		01.12.
Grundagentraining für den professionellen Einkauf (Baustein 2)			05.10.		09.12.
Kosten senken statt Preise verhandeln – Kurze Wege zur Kostensenkung			20.10.		
Strategisch Einkaufen - Total Cost Management im Einkauf			27.10.		
Recht in Einkauf und Beschaffung			21.10.		09.12.
Maßnahmen zur erfolgreichen Bestandsoptimierung					
Investitionsgütereinkauf		23.09.			
Professionelles Lieferantenmanagement				02.11.	
Effektives Controlling in Einkauf und Beschaffung			28.10.		
Beschaffungsmarktforschung als Instrument des zeitgemäßen Einkaufs					
Verhandlungsführung für den professionellen Einkauf		09.09.		18.11.	
Verhandlungsführung – Argumentations-, Frage- und Einwandtechnik		30.09.		26.11.	
Verhandlungsführung – Vorbereitung auf Verhandlungen		20.09.			
Verhandlungsführung – Schwerpunkt Kommunikation		27.09.			
Qualität einkaufen		01.09.			