



Investitionsgütereinkauf

Zielgruppe

Fach- und Führungskräfte im Einkauf und Techniker, die Anlagenkomponenten und Investitionsgüter beschaffen oder für diese Aufgaben vorgesehen sind.

Nutzen / Ziele des Seminars

Sie erhalten Informationen über die Besonderheiten des Anlagen- und Investitionsgütereinkaufs und bekommen nützliche Hinweise zur Zusammenarbeit mit den technischen Unternehmensbereichen. Sie lernen, wie Beschaffungsprojekte von der Marktanalyse und Anfrage über die Vertragsverhandlung bis zur Abwicklung und Abnahme erfolgreich gestaltet werden können.

Seminarinhalt

- Besonderheiten des Investitionsgütereinkaufs
 - Märkte, Lieferanten und Marktmacht
 - Strategische Aspekte der Investitionsgüterbeschaffung
- Zusammenarbeit mit der Technik
 - Rivalität und Abteilungsdenken oder Beschaffung im Team
 - Erstellung von Pflichtenheft und Spezifikation
 - Vermeidung von "Backdoor-Selling"
- Ausschreibung und Angebotsauswertung
 - Vorbereitung zur Ausschreibung – Checklisten und Pflichtenheft
 - Gewichtungsmatrix zur Bewertung kommerzieller oder nicht kommerzieller Kriterien
 - Investitionsrechnung als Entscheidungsgrundlage
 - Total Cost of Ownership / Life Cycle Costing / Betrachtung der Folgekostenproblematik
- Verhandlung und Vertrag
 - Die erfolgreichen Verhandlungsstrategien von Investitionsgütern
 - Aufbau, Inhalt und Aufgabe des Verhandlungsprotokolls
 - Checkliste zur Vertragsgestaltung – Abnahme bis Gewährleistung

Veranstaltungstermine 2010

23. September

Beginn 09:00 Uhr – Ende ca. 17:00 Uhr

Kosten: 390,00 EUR

Einschließlich Pausenverpflegung, einem anspruchsvollen Mittagessen sowie ausführlicher Dokumentation. Darüber hinaus werden den Teilnehmern alle Übungsaufgaben als Datei zur Verfügung gestellt. Bitte bringen Sie zum Training einen Taschenrechner mit.

Seminarorte: Donaueschingen, Stuttgart und Waldshut-Tiengen