

Vertriebs-Workshop

Einkauf verstehen – besser verhandeln

Agenda 1. Tag - Vormittag

Start	Thema	Ziel	Ablauf
8:45	Kaffee und Tee	Ankunft und informelle Vorstellung	
9:00	Einführung in den Tag, Vorstellungsrunde und Erläuterung der Agenda beider Tage	Aufbau eines einheitlichen Verständnisses für die beiden Tage, kennen lernen	-Vorstellungsrunde der einzelnen Teilnehmer -Erläuterung der Agenda und der Workshop-Grundregeln
9:15	Definition der gemeinsamen Ziele und persönliche Erwartungen der Teilnehmer	Abgleich von Programm und Erwartungen	Alle Teilnehmer teilen Ihre Erwartungen, Wünsche und Ziele an den Workshop mit
9:30	Ziele und Organisation im Einkauf (1)	Verständnis des Einkaufs als Dienstleister im Unternehmen und Organisationsformen des Einkaufs	Präsentation und Diskussion
10:30	Kaffeepause		
10:45	Ziele und Organisation im Einkauf (2)	Verständnis des Einkaufs als Dienstleister im Unternehmen und Organisationsformen des Einkaufs	Präsentation und Diskussion
12:00	Mittagspause		

Agenda 1. Tag - Nachmittag

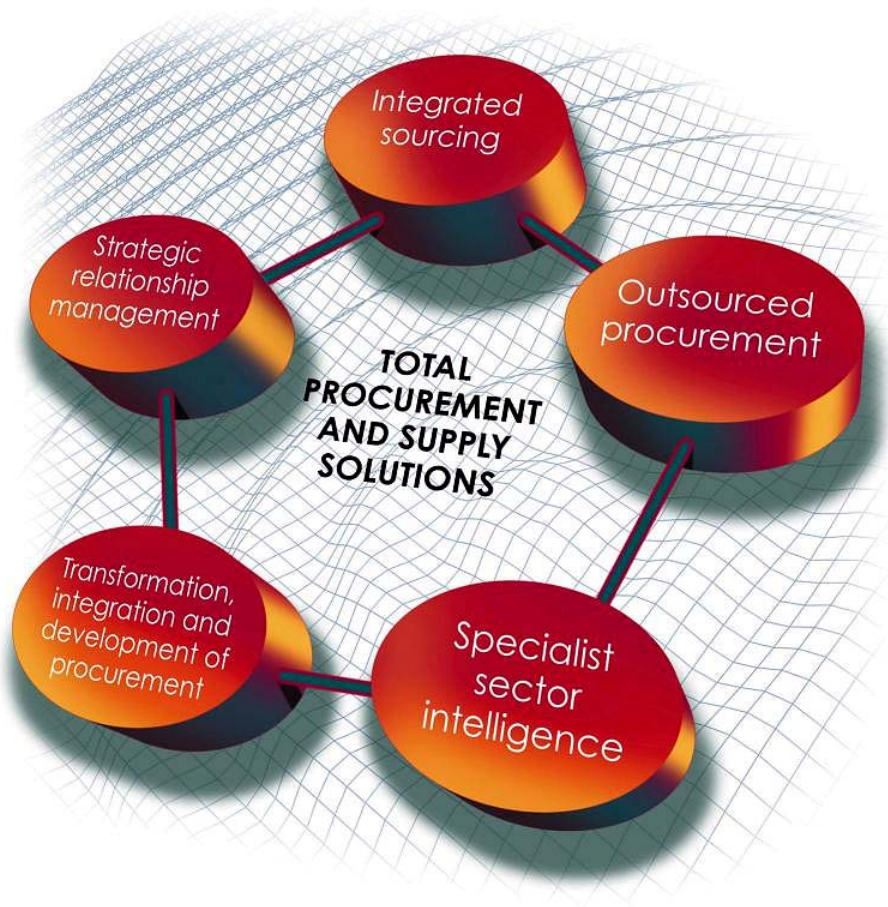
Start	Thema	Ziel	Ablauf
13:00	Typische Verhandlungssituationen 1. Teil (mit Rollenspiel)	Anwendungen von Verhandlungstechniken bei <ul style="list-style-type: none"> - Preiserhöhungen - Jahrespreisverhandlungen - Abwehr von Preisanpassungen 	<ul style="list-style-type: none"> - Sammeln von Fallbeispielen aus dem Teilnehmerkreis und Erfahrungsaustausch - Rollenspiel „Durchführung einer Verhandlungssimulation“
14:30	Kaffeepause		
14:45	Beeinflussbare Preisbausteine	Verlagerung von Preisbestandteilen in leichter durchsetzbare Segmente	Kennen lernen der unterschiedlichen Preisbausteine und ihrer Sensitivität für den Einkauf
15:00	Kalkulation (Cost Reduction) im Einkauf	Erkennen von Stellhebeln für die zukünftige Positionierung	Aufzeigen von Trends und Vorgehensweisen
15:45	Verhandeln in anderen Kulturkreisen	Erkennen von „Fallstricken“	Aufzeigen von Tendenzen bei der internationalen Verhandlung
17:15	Feedback erster Tag	Zusammenfassung und Vorbereitung Tag 2	Diskussion mit der Gruppe
17:30	Ende Tag 1		

Agenda 2. Tag - Vormittag

Start	Thema	Ziel	Ablauf
8.00	Erläuterung der Agenda 2. Tag	Aufbau eines einheitlichen Verständnisses für den Tag	Vorstellung der Agenda
8:15	Vorbereitung von Verhandlungen	Effektive und zeiteffiziente Vorbereitung einüben	Erstellung einer Checkliste unter den Gesichtspunkten der <ul style="list-style-type: none"> - sachlichen Vorbereitung - strategischen Vorbereitung - organisatorische Vorbereitung - persönlichen Vorbereitung
8.30	Verhandlungs-Durchführung und Telefonverhandlungen	Checkliste für die eigene praktische Arbeit	<ul style="list-style-type: none"> - Vorstellung von Praxis orientierten Verhandlungsargumenten und Gestaltungsmöglichkeiten zur Verbesserung der Verkaufskonditionen - Team erarbeitet eine Checkliste für eine professionelle Verhandlung und wendet das Erlernete in einem Fallbeispiel an
9:15	Kaffeepause		
9:30	Typische Verhandlungssituationen 2. Teil (mit Rollenspiel)	Vertiefung der besprochenen Techniken	Rollenspiel „Preisabwehr“
11:45	Verhandlungs-Nachbereitung	Checkliste für die eigene praktische Arbeit	Erarbeitung einer Checkliste, damit Verhandlungsergebnisse richtig ausgewertet und verarbeitet werden
12:00	Mittagspause		

Agenda 2. Tag - Nachmittag





















Start	Thema	Ziel	Ablauf
12.45	Preisverhandlungen	Durchsetzen von Forderungen und Abwehr von Preisanpassungen	Sammlung und Aufzeigen von Fallbeispielen/Verhaltensregeln für schwierige Situationen. Erstellung von Argumentationshilfen in der Einkaufsverhandlung
14.15	Kaffeepause		
14.30	Typische Verhandlungssituationen 3. Teil (mit Rollenspiel)	Verhaltensregeln für schwierige Situationen	- Sammlung von Fallbeispielen und Argumenten aus dem Teilnehmerkreis zum Erfahrungsaustausch
15.30	Zusammenfassung und Feedback	Durchsprache des Erlernten und Stärken/Schwächen des Workshops	Diskussion mit der Gruppe
15:45	Ende		



- ✓ Einer der führenden Beschaffungsspezialisten in Europa
- ✓ Diagnose, Strategieentwicklung und Umsetzung aus einer Hand
- ✓ Linienerfahrene Experten in 4 Ländern (Deutschland, Frankreich, UK, USA)
- ✓ über 4,5 Mrd. Euro Einsparungen
- ✓ ROI 10:1 oder besser über 18 Monate
- ✓ Erfahrung in ca. 50 Ländern einschließlich Asien und Osteuropa
- ✓ 16 Branchen und mehrere 100 Ausgabenkategorien abgedeckt
- ✓ Kooperativer Ansatz: Wissenstransfer und Arbeit im Team gemeinsam mit unseren Klienten



Beschaffungskompetenz - was QP Group hervorhebt

Dienstleister	Strategie-Entwicklung	Umsetzung	Wissens-transfer	Internationale Abdeckung	Kategorieexpertise	Berufserfahrung des Teams	Nutzen-Aufwand-Verhältnis	Erste Einsparung
QP GROUP	 Partner des Managements	 4 Mrd. US\$ Einsparung realisiert	 Training&Moderationswerkzeuge	 Erfahrung in 40+ Ländern	 Über 400	 5-10 Jahre Linienerfahrung	besser als 10 : 1 über 18 Monate	bereits nach 3 bis 6 Monaten
"Generalisten " Mgmt.-Berater						Geringe Linienerfahrung	(**)	(**)
Lokale/regionale Beschaffungsspezialisten					 Meistens spezialisiert* in Einzelthemen		(**)	(**)
Do-it-yourself		 Mangel an Ressourcen						

*z.B. Telekommunikation, Fuhrpark, Katalogeinkauf/C-Güter

** vom Klienten einzuschätzen

Realisierte Wertbeiträge (Beispiele)



Durchführung eines cross-funktionalen Kostensenkungsprogramms

8,5% Materialkosteneinsparung für ein bereits im Markt befindliches Produkt erarbeitet



Diagnose und weltweites Einkaufsprogramm

66 Mio. € Ergebnisverbesserung im ersten Jahr, **500 Mio. €** über 3 Jahre



Post-Merger Kultur- und Organisationsintegration, Bildung von Sourcing-Teams zur Realisierung der Einsparpotenziale

35 Mio. £ Einsparungen zusätzlich zum Budgetziel im ersten Jahr, **240 Mio. £** über 5 Jahre



Design der globalen Einkaufsprozesse, Qualifizierung, Umsetzungsbegleitung

Über **350 Mio. £** Einsparungen in drei Jahren umgesetzt

Unsere Klienten (Auswahl)



CATHAY PACIFIC



Unsere Klienten Automobilbranche (Auswahl)



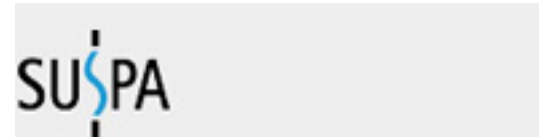
ThyssenKrupp Steel



ThyssenKrupp Präzisionsschmiede
Ein Unternehmen von ThyssenKrupp Automotive



Unsere Klienten Automobilbranche (Auswahl)



Harald Forster

Geschäftsführer

Mobil: 0174 329 1770

Email: haraldforster@qpgroup.com

Jörg Ganghofer Strasse 13
82398 Polling/OBB

Tel: +49 (0) 881 925 4714

Fax: +49 (0) 881 925 4709

Web: www.qpgroup.com