

JAHRESGESPRÄCHE MIT LIEFERANTEN ERFOLGREICH FÜHREN

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Ist aus Ihrem Jahresgespräch mal wieder ein Feilschen um Preise geworden? Verlieren Sie in Ihren Jahresgesprächen den „Blick für das Ganze“ und kommen von Hundertsten ins Tausendste? Wird Ihre Unzufriedenheit mit einzelnen Leistungen von den Lieferanten kategorisch zurückgewiesen? Sperren Sie Ihre Lieferanten gegenüber einer Verbesserung ihrer Leistungen oder machen nur Scheinzugeständnisse? Ist das letzte Jahresgespräch wieder ergebnislos verlaufen?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen, wie Jahresgespräche mit Lieferanten zielgerichtet und systematisch vorbereitet und durchgeführt werden und wie Maßnahmen zur Kostensenkung bzw. Leistungssteigerung partnerschaftlich vereinbart, kaufmännisch bewertet und konsequent nachverfolgt werden.

WESENTLICHE INHALTE

Zielsetzung und Nutzen von Jahresgesprächen

- Jahresgespräche im Rahmen des Lieferantenmanagements.
- Die Zielsetzung und die Bedeutung von Jahresgesprächen.
- Wie sich Jahresgespräche von Verhandlungen unterscheiden.

Die Lieferantenbewertung als Basis für das Jahresgespräch

- Guter Lieferant oder schlechter Lieferant? Möglichkeiten und Voraussetzungen objektiver Bewertung der Lieferantenleistung.
- Teilbereiche und Inhalte professioneller Lieferantenbewertungen.
- Informationsquellen zur Beurteilung der Gesamtleistung von Lieferanten.
- Einteilung der Lieferanten in Lieferantenklassen: Wie Lieferanten in jeder Klasse motiviert werden können ihre Leistungen zu verbessern.
- Ableitung und Messung der strategischen Bedeutung von Lieferanten.
- PRAXISBEIPIELE: Professionelle Lieferantenbewertungen und Tools.

Vorbereitung von Jahresgesprächen

- Das Jahresgespräch vorbereiten: Der 10-Punkte-Plan.
- Erforderliche Teilnehmer: Eigenes Unternehmen, Lieferantenseitig.
- Strategische und taktische Analyse von Lieferantenbewertungen: Wie Sie Entwicklungsziele und Maßnahmen ableiten.
- Abstimmung mit den Fachabteilungen: Prozess, Inhalte.
- Welche Zahlen, Daten und Fakten benötigt werden und wie sie zur Unterstützung Ihrer Zielerreichung beitragen.
- CHECKLISTE zur strategischen Vorbereitung von Jahresgesprächen.
- CHECKLISTE zur organisatorischen Vorbereitung von Jahresgesprächen.

Durchführung von Jahresgesprächen

- Aufbau, Struktur und Phasen von Jahresgesprächen.
- Warum die Eröffnung des Jahresgesprächs entscheidet.
- Gesprächsstrategien und Argumentationstechniken um die Lieferanten zu motivieren ihre Leistungen zu verbessern.
- Wie man in Jahresgesprächen überzeugt und professionell auftritt.
- Wie kritische Gesprächssituationen erfolgreich gemeistert werden.
- Konflikte rechtzeitig erkennen und gegensteuern.
- Typische Konfliktarten in Jahresgesprächen und wie man sie löst.
- Wie Sie mit schlagkräftiger Rhetorik und Dialektik überzeugen.
- Wie Sie typische Einwände gegen Entwicklungsmaßnahmen entkräften.
- CHECKLISTE: Phasen in Jahresgesprächen und Leitfragen
- PRAXIS: Simulationen von Jahresgesprächen mit Kamerafeedback.

Nachverfolgung und Ergebniscontrolling von Jahresgesprächen

- Protokollierung und Vereinbarung der Gesprächsergebnisse.
- Erstellung und Vereinbarung von Zeit- und Maßnahmenplänen.
- Controlling der Maßnahmenumsetzung: Prozess, Kennzahlen.

DAUER | PREIS

Zweitägiges Inhouse-Training, jeweils 9:00h – ca. 17:00h.
Festpreis 2.980 EUR, inkl. Schulungsunterlagen & Checklisten auf CD-ROM.

ZIELGRUPPE

Neueinsteiger im Einkauf, Einkäufer, strategische Einkäufer, Einkaufsleiter, Qualitätsmanager, Mitarbeiter aus Fachabteilungen.

METHODIK

100% Praxis: Die Teilnehmer können Lieferantenbewertungen und Jahresgespräche aus Ihrem beruflichen Alltag in das Training einbringen und erfahren durch Kamerafeedback mit Videoanalyse, individuelles Coaching und Feedback, wie sie diese inhaltlich verbessern und erfolgreicher durchführen können.

1. Tag: Best-Practice Lerninhalte zur inhaltlichen und strategischen Vorbereitung von Jahresgesprächen, Einzelübungen, Gruppenarbeiten, Diskussion und Vorbereitung der Praxisfälle
2. Tag: 3 - 4 Simulationen mit oder ohne Kameraunterstützung, Reflexion der jeweiligen Simulation, Best-Practice Lerninhalte zur Durchführung von Jahresgesprächen.

VORAUSSETZUNGEN

Keine

DER TRAINER

Dipl. Betriebswirt (FH) Thomas Roithmeier, Geschäftsführer ARS EMENDI.

Sein Expertenwissen im strategischen Einkauf erwarb Herr Roithmeier unter anderem als Leiter Einkauf in der Verkehrsindustrie, Leiter Einkauf Europa in der Elektronikindustrie und Leiter Materialwirtschaft mit weltweiter Verantwortung bei einem großen, renommierten Unternehmen der Automobilzulieferindustrie.

Vor zehn Jahren gründete Herr Roithmeier ein eigenes Unternehmen, das Industrieunternehmen dabei unterstützt Prozesse im Einkauf zu optimieren, die Qualifikation der Einkaufsmitarbeiter zu erhöhen, den Einkauf im Unternehmen besser zu vernetzen, um zusätzliche Einsparpotenziale zu identifizieren und sie ergebniswirksam umzusetzen. Darüber hinaus ist der Unternehmensberater und Managementtrainer ein kompetenter Ansprechpartner in Führungs- und Verkaufsfragen. Seit mehreren Jahren hält er Vorträge im In- und Ausland und kann auf diverse fachbezogene Veröffentlichungen verweisen.

Auf Grund seiner Beratungstätigkeit sowie seiner langjährigen Linienerfahrung in Branchen mit hohen Kundenanforderungen und diffizilen Vergabeprozessen, weiß Herr Roithmeier, wie auch in einem Einkauf mit sehr hohen Lieferanten-, Qualitäts-, Technologie- und Logistikanforderungen erfolgreiche Beschaffungsstrategien umgesetzt und ergebniswirksame Einsparungen deutlich gesteigert werden. Er ist ein exzellenter Kenner sowohl des Serien- als auch des Projekteinkaufs.