

EFFEKTIVES PROJEKTMANAGEMENT IM EINKAUF

INTENSIVTRAINING | EINKAUF

NUTZEN

Erwartet Ihr Chef von Ihnen auch eine genaue Prognose des Ergebnisbeitrags des Einkaufs im nächsten Jahr? Fordert er von Ihnen bestimmte ergebniswirksame Einsparungen und Sie wissen nicht ob sie diese erzielen können und wie? Kämpfen Sie auch tagtäglich mit Widerständen aus den Fachabteilungen, weil diese nicht bereit sind preiswertere Lieferanten oder alternative Produkte zu akzeptieren? Ärgert Sie, dass der Einkauf in Kunden- oder Entwicklungsprojekte zu spät eingebunden wird oder seine Vorschläge nicht ernst genommen werden? Laufen die Projekte, die Sie leiten nicht so richtig?

Dann sollten Sie dieses Intensivtraining besuchen: Sie lernen durch „Best-Practice“ Lerninhalte und praxisbezogene Methoden und Tools wie Sie mit Hilfe eines professionellen Projektmanagements im Einkauf, Einsparerfolge genau planen und validieren können, früher in Kunden- und Entwicklungsprojekte eingebunden werden, eigenständig erfolgreiche Einsparprojekte umsetzen und die Unterstützung der Fachabteilungen gewinnen.

WESENTLICHE INHALTE

Gründe und Erfolgsfaktoren für Projektmanagement im Einkauf

- Gründe, Vorteile und Notwendigkeit für Projektmanagement in Einkauf.
- Wann ist ein Projekt ein Projekt: Merkmale und Arten von Projekten.
- 90% aller Projekte scheitern: Wie Sie Ihr eigenes Scheitern vermeiden.
- Warum die Beziehungsebene entscheidend für den Projekterfolg ist.
- Voraussetzungen für erfolgreiches Projektmanagement im Einkauf.

Planung von Projekten

- Die üblichen Fehler in der Projektplanung und wie man sie vermeidet.
- Systematische Planung von Projekten: Ziele, Zeit, Aufwand & Kosten.
- Teambildung und Teamzusammensetzung.
- Wie Sie die Fachabteilungen motivieren Teammitglieder abzustellen.
- Aufgaben, Rechte und Pflichten der Projektinstanzen.
- Wie Sie Ihr Projektteam erfolgreich führen und motivieren.
- Der Projektauftrag: Inhalte, Aufbau, Vorteile.
- TOOL: Wirtschaftlichkeitsberechnung von Einsparprojekten.
- FORMBLATT: Projektauftrag.

Umsetzung von Projekten

- Werkzeuge zur Risikoanalyse und Risikovermeidung in Projekten.
- Multiprojektmanagement: Vorteile, Voraussetzungen, Vorgehensweise.
- Methoden und Vorgehensweisen zur Analyse des Projektvolumens.
- „Best Practice“ Methoden zur Qualifizierung potenzieller Lieferanten.
- Der projektorientierte Ausschreibungs- und Vergabeprozess.
- Lösung von Zielkonflikten zwischen Projektarbeit und Tagesgeschäft.
- Erfolgsfaktoren für die Umsetzung von Projekten.
- Praxiserprobte „Spielregeln“ zur Erleichterung der Projektumsetzung.
- Wie Sie Konflikte während der Projektumsetzung erkennen und lösen.
- Mitwirkung des Einkaufs in Entwicklungs- und Kundenprojekten:
Aufgaben, Pflichten, Rechte und Verantwortung des Einkaufs.

Der Projektabschluss

- Die fünf Schritte zum Projektabschluss.
- Inhalte des Abschlussgespräches mit dem Team und dem Auftraggeber.
- FORMBLATT: Projektabschlussbericht.

Projektsteuerung & Controlling

- Aufgaben, Verantwortung und Zielsetzung des Projektcontrollings.
- Tools und Methoden des Projektcontrollings.
- Zusammenarbeit Projektcontrolling und Projektleitung.

Inklusive CHECKLISTEN zur Planung, Umsetzung, Steuerung und dem Controlling von Kunden-, Entwicklungs- und Einsparprojekten.

DAUER | PREIS

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

ZIELGRUPPE

Einkäufer, Einkaufsleiter, strategische Einkäufer, Warengruppenmanager, Lead Buyer, Mitarbeiter aus technischen Abteilungen.

METHODIK

Best-Practice Lerninhalte, moderierte Diskussionen, Einzel- und Gruppenübungen, Reflexion von Praxisbeispielen der Teilnehmer.

VORAUSSETZUNGEN

Kenntnisse des Einkaufs

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.

TEILNEHMERSTIMMEN

„Ein Muss für jeden strategischen Einkäufer.“

„Sehr hilfreich für die Praxis.“

„Sehr guter Gesamtüberblick zum Thema Projektmanagement.“

„Gute Schaffung von Grundlagen und Vertiefung einzelner Vorgehensweisen.“

„Man bekommt eine sehr gute Basis für das Projektmanagement. Für Einsteiger besonders geeignet.“

„Hervorragender Leitfaden, um zukünftige Projekte gut zu bestehen.“

„Kompaktes Seminar mit massivem Input. Weiter so.“

„Toller Referent, jederzeit gerne wieder!“