

Kosten einsparen im technischen Einkauf (Präsenz)

Von der Kostenstrukturanalyse bis zur Verhandlungsführung

Versierte Einkäufer:innen bzw. Führungskräfte im Technikeinkauf erfahren, wie Verhandlungen technischer Produkte mit internen Bedarfsträgern und Lieferant:innen effektiver geführt und Kosteneinsparungen leichter realisiert werden können. Proaktiv wird bei der Durchführung von technischen Bedarfsträgerworkshops vorgegangen, Methoden zur Kostenpotenzialermittlung in technischen Warengruppen angewendet, und die daraus gewonnenen Erkenntnisse systematisch in der Verhandlungsführung genutzt. Dadurch wird der Verhandlungserfolg gesteigert und Einsparpotenziale werden ausgeschöpft.

Inhalte

Warengruppenstrategien in technischen Einkaufsbereichen entwickeln

- Warengruppenstrategien definieren.
- Verantwortlichkeiten, Entscheidungswege bestimmen.
- Cross-funktionale-Teams mit Technikabteilung aufsetzen.
- Interne/externe Kommunikation.
- Basisdaten aus technischem Einkaufsbereich beschaffen, Kostentransparenz herstellen, Marktverständnis entwickeln.

Methoden/Instrumente als Vorbereitung für die Verhandlung technischer Produkte: Kostenstruktur-/Funktionswertanalyse

- Kostenstrukturen in technischen Warengruppen analysieren, Informationsquellen.
- Elemente/Kostenblöcke einer Kostenstruktur in einer technischen Warengruppe.
- Lebenszykluskostenanalyse.
- Kostenstruktur-, Funktionswertanalysen.

Technische Fokusbereiche, Kostensenkungspotenziale ermitteln

- Technische Fokusbereiche auswählen, Kostensenkungspotenziale identifizieren, Maßnahmen entwickeln.
- Exkurs: Methoden zur Potenzialidentifizierung (u. a. Linear Performance Pricing).
- Durchführung eines Hebelworkshops mit crossfunktionalen Teams.
- Erfolgsmessung: KPI'.

Interne Verhandlungsführung mit technischen Bedarfsträgern

- Vorbereitung, Moderation, Erfolgsfaktoren für technische Bedarfsträger-Workshops.
- Technische Bedarfsträger und Lieferant:innen bei der Entwicklung von Maßnahmen einbinden.

Führungskompetenz in internen Verhandlungen

- Führen ohne Vorgesetztenfunktion.
- Natürliche Autorität nutzen.

Verhandlungsführung im Technikeinkauf mit Lieferant:innen

- Die Positionen/Verhandlungssituation analysieren.
- Das Verhandlungsteam zusammenstellen, Aufgabenklärung.
- Verhandlungsstrategie/Kommunikation.
- Verhandlungstaktiken: technischer Einkauf und Lieferant:innen.
- Welche Ziele hat der technische Einkauf für die unterschiedlichen Verhandlungsparameter bzw. wie sind diese gewichtet?
- Welche Anreize haben beide Seiten, wie kann der technische Einkauf diese ausspielen?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Warengruppenstrategien im Technikeinkauf entwickeln und Maßnahmen/Umsetzungspläne mit Entscheidungsträgern abstimmen.
- Systematisch bei der Vorbereitung, Moderation und Durchführung von technischen Bedarfsträger-Workshops vorgehen. Auch ohne Vorgesetztenfunktion die Kommunikations- und Führungskompetenz in internen Verhandlungen schärfen.
- Methoden zur Kostenpotenzialermittlung in technischen Warengruppen erlernen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse effektiv in die Verhandlungsführung einsetzen.
- Die Verhandlungskompetenz im Technikeinkauf wird trainiert und optimiert, wodurch Verhandlungssicherheit – sowohl mit internen Verhandlungspartnern als auch mit Lieferant:innen – gewonnen wird.

Methoden

Trainer-Input, Praxis-/Fallbeispiele, Einzel-/Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Verhandlungs-Simulationen, Training mit Workshopcharakter, Video-Analyse.

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Training richtet sich an erfahrene Fachkräfte und Spezialist:innen wie strategische Einkäufer:innen, technische Einkäufer:innen, Projekteinkäufer:innen etc. sowie an Führungskräfte aus dem Technikeinkauf. Angesprochen werden weiterhin Teilnehmer:innen aus crossfunktionalen Beschaffungsteams für den technischen Einkauf.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Achim Meeners

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Training | Präsenz

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Termine

07.-08.07.2026

Stuttgart

Veranstaltungsort

Mövenpick Hotel Stuttgart Airport

Tage & Uhrzeit

Dienstag, 07.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Mittwoch, 08.07.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

25.-26.02.2027

Köln

Veranstaltungsort

Essential by Dorint Köln-Junkersdorf

Tage & Uhrzeit

Donnerstag, 25.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Freitag, 26.02.2027

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/3518

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Die angegebene Teilnahmegebühr beinhaltet

- ein gemeinsames Mittagessen pro vollem Seminartag,
- Pausenverpflegung und
- umfangreiche Arbeitsunterlagen.

Die Übernachtungskosten im Hotel werden von den Teilnehmenden direkt mit dem Hotel abgerechnet. Für die Hotelbuchung findest du in deiner Lernumgebung ein Reservierungsformular.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3518

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.

Kosten einsparen im technischen Einkauf (Live-Online)

Von der Kostenstrukturanalyse bis zur Verhandlungsführung

Versierte Einkäufer:innen bzw. Führungskräfte im Technikeinkauf erfahren, wie Verhandlungen technischer Produkte mit internen Bedarfsträgern und Lieferant:innen effektiver geführt und Kosteneinsparungen leichter realisiert werden können. Proaktiv wird bei der Durchführung von technischen Bedarfsträgerworkshops vorgegangen, Methoden zur Kostenpotenzialermittlung in technischen Warengruppen angewendet, und die daraus gewonnenen Erkenntnisse systematisch in der Verhandlungsführung genutzt. Dadurch wird der Verhandlungserfolg gesteigert und Einsparpotenziale werden ausgeschöpft.

Inhalte

Warengruppenstrategien in technischen Einkaufsbereichen entwickeln

- Warengruppenstrategien definieren.
- Verantwortlichkeiten, Entscheidungswege bestimmen.
- Cross-funktionale-Teams mit Technikabteilung aufsetzen.
- Interne/externe Kommunikation.
- Basisdaten aus technischem Einkaufsbereich beschaffen, Kostentransparenz herstellen, Marktverständnis entwickeln.

Methoden/Instrumente als Vorbereitung für die Verhandlung technischer Produkte: Kostenstruktur-/Funktionswertanalyse

- Kostenstrukturen in technischen Warengruppen analysieren, Informationsquellen.
- Elemente/Kostenblöcke einer Kostenstruktur in einer technischen Warengruppe.
- Lebenszykluskostenanalyse.
- Kostenstruktur-, Funktionswertanalysen.

Technische Fokusbereiche, Kostensenkungspotenziale ermitteln

- Technische Fokusbereiche auswählen, Kostensenkungspotenziale identifizieren, Maßnahmen entwickeln.
- Exkurs: Methoden zur Potenzialidentifizierung (u. a. Linear Performance Pricing).
- Durchführung eines Hebelworkshops mit crossfunktionalen Teams.
- Erfolgsmessung: KPI'.

Interne Verhandlungsführung mit technischen Bedarfsträgern

- Vorbereitung, Moderation, Erfolgsfaktoren für technische Bedarfsträger-Workshops.
- Technische Bedarfsträger und Lieferant:innen bei der Entwicklung von Maßnahmen einbinden.

Führungskompetenz in internen Verhandlungen

- Führen ohne Vorgesetztenfunktion.
- Natürliche Autorität nutzen.

Verhandlungsführung im Technikeinkauf mit Lieferant:innen

- Die Positionen/Verhandlungssituation analysieren.
- Das Verhandlungsteam zusammenstellen, Aufgabenklärung.
- Verhandlungsstrategie/Kommunikation.
- Verhandlungstaktiken: technischer Einkauf und Lieferant:innen.
- Welche Ziele hat der technische Einkauf für die unterschiedlichen Verhandlungsparameter bzw. wie sind diese gewichtet?
- Welche Anreize haben beide Seiten, wie kann der technische Einkauf diese ausspielen?

Lernumgebung

In deiner Online-Lernumgebung findest du nach deiner Anmeldung nützliche Informationen, Downloads und Extra-Services zu dieser Qualifizierungsmaßnahme.

Dein Nutzen

- Warengruppenstrategien im Technikeinkauf entwickeln und Maßnahmen/Umsetzungspläne mit Entscheidungsträgern abstimmen.
- Systematisch bei der Vorbereitung, Moderation und Durchführung von technischen Bedarfsträger-Workshops vorgehen. Auch ohne Vorgesetztenfunktion die Kommunikations- und Führungskompetenz in internen Verhandlungen schärfen.
- Methoden zur Kostenpotenzialermittlung in technischen Warengruppen erlernen und die daraus gewonnenen Erkenntnisse effektiv in die Verhandlungsführung einsetzen.
- Die Verhandlungskompetenz im Technikeinkauf wird trainiert und optimiert, wodurch Verhandlungssicherheit – sowohl mit internen Verhandlungspartnern als auch mit Lieferant:innen – gewonnen wird.

Methoden

Trainer-Input, Praxis-/Fallbeispiele, Einzel-/Gruppenübungen, Erfahrungsaustausch, Verhandlungs-Simulationen, Training mit Workshopcharakter, Video-Analyse.

Teilnehmer:innenkreis

Dieses Training richtet sich an erfahrene Fachkräfte und Spezialist:innen wie strategische Einkäufer:innen, technische Einkäufer:innen, Projekteinkäufer:innen etc. sowie an Führungskräfte aus dem Technikeinkauf. Angesprochen werden weiterhin Teilnehmer:innen aus crossfunktionalen Beschaffungsteams für den technischen Einkauf.

Open Badges - Zeige auch digital, was du kannst.

Open Badges sind anerkannte, digitale Teilnahmezertifikate. Diese verifizierbaren Nachweise sind der aktuelle Standard für die Einbindung in Karrierenetzwerken wie z.B. LinkedIn.

Damit zeigst du digital, über welche Kompetenzen du verfügst.

Nach erfolgreichem Abschluss erhältst du von uns ein Open Badge.

Mehr erfahren kannst du unter:

<https://www.haufe-akademie.de/seminare-lehrgaenge/trending-topics/open-badges>



Trainer:in



Achim Meeners

Derzeit keine Vita verfügbar

Details zur Weiterbildung

Training | Online

2 Tage
Zahl der Teilnehmenden begrenzt

Starttermine

07.-08.10.2026

Live-Online

Durchführung

zoom

Modulzeiten

Mittwoch, 07.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Donnerstag, 08.10.2026

09:00 Uhr - 17:00 Uhr

Aktuelle Termine und weitere Informationen findest du unter www.haufe-akademie.de/33592

Teilnahmegebühr

€ 1.490,- zzgl. MwSt.

€ 1.773,10 inkl. MwSt.

Deine Anmeldemöglichkeiten

Online: www.haufe-akademie.de/3518

E-Mail: anmelden@haufe-akademie.de

Buche deine Weiterbildung einfach und schnell online. Gib sonst bitte unbedingt den Namen des Teilnehmenden und die vollständige Rechnungsanschrift mit Telefonnummer sowie E-Mail-Adresse an.

In unserem Bereich Fragen & Antworten (FAQ) findest du alle Antworten auf die häufigsten Fragen rund um unsere Weiterbildungen:

<https://www.haufe-akademie.de/faqs>

Unsere ausführlichen Teilnahmebedingungen findest du auch im Internet unter www.haufe-akademie.de/agb oder im Gesamtprogramm.

Die vollständigen Datenschutzbestimmungen findest du unter www.haufe-akademie.de/datenschutz.