



## BILDUNGSANGEBOT

# Einkaufsstrategien für den Mittelstand in Riesa

Der Einkauf gehört zu den wichtigsten Aufgaben in mittelständischen Unternehmen.

Oberste Priorität des Einkaufs ist es, die Versorgungssicherheit herzustellen und die Produktion und Lieferfähigkeit zu sichern. Ein professionell und strategisch aufgestellter Einkauf ermöglicht jedoch eine langfristige Optimierung der Einkaufskosten und Einkaufsprozesse. Dabei bildet eine realistische Einschätzung der Potenziale und Kompetenzen im Bereich Einkauf die Voraussetzung für grundlegende Verbesserungen und Einsparpotenziale im Unternehmen.

Das Seminar vermittelt Ihnen, wie Sie eine strategische Vorgehensweise im Bereich Einkauf umsetzen und langfristige Unternehmenserfolge über den Einkauf generieren.

Eine SWOT-Analyse, die je strategischer Geschäftseinheit erfolgt, ist eine bewährte Analyse- und Planungsmethode und den Ausgangspunkt strategischer Planungen im Einkauf. Auf dieser Grundlage erfolgt die Entwicklung der strategischen Ziele und die Festlegung einer fundierter Einkaufsstrategien sowie die Ableitung der Schwerpunkte in der operativen Beschaffungsmarktbearbeitung sowie Anhaltspunkten für die effizientere Ausgestaltung von Prozessen im Einkauf.

### Inhalte

- Ziele, Nutzen und Aufbau der SWOT-Analyse
- Vorgehensweise bei der Bildung strategischer Geschäftseinheiten
- Externe Umweltanalyse: Analyse der Einflussfaktoren und Entwicklungstendenzen der Beschaffungsmärkte und der sich daraus ergebenden Chancen und Risiken im Einkauf
- Ableitung von Marktpotenzialen bzw. Chancen und Risiken im Einkauf
- Interne Stärken-/Schwächen-Analyse der Unternehmenspotenziale im Rahmen betrieblicher Ressourcen
- Ermittlung der externen und internen Erfolgsfaktoren mit der Verknüpfung zur SWOT-Analyse
- Aufstellung der funktionsbereichsbezogenen Einkaufsziele
- Entwicklung von Einkaufs- bzw. Beschaffungsstrategien je SGE

### Methodik

Seminar mit Workshop-Elementen und Übungen

### Zielgruppe

Fach-, Führungs- und Nachwuchskräfte im Einkauf

### Trainerprofil

Ihr Trainer verfügt über umfassendes Know-how im Bereich Einkauf sowie über mehrjährige Schulungserfahrung in der Aus- und Weiterbildung.

### Seminardauer

1 Tage (8 Unterrichtseinheiten (1 UE=45 Minuten))

### Rabatt

Bei Anmeldung bis mindestens 6 Wochen vor Seminarbeginn gewähren wir Ihnen einen Frühbucherrabatt in Höhe von 10 %.

#### Anmerkung

Alle angebotenen Seminare können auch als Einzeltraining, Workshop, Inhouseschulung beim Kunden oder Firmenseminar mit individuellen Inhalten und Terminen durchgeführt werden.

---

<b>Termine</b>	03.11.20, 09:00 - 15:30 Uhr <b>Für diesen Kurs können auf Anfrage individuelle Termine vereinbart werden.</b>
<b>Anbieter</b>	bsw gGmbH
<b>Ort</b>	Bildungswerk der Sächsischen Wirtschaft gGmbH Rudolf-Breitscheid-Straße 33 01587 Riesa
<b>Ansprechpartner</b>	Carina Duve 03525 5140012
<b>Preis</b>	499,00 EUR (umsatzsteuerbefreit) pro Teilnehmer