

Neue Regeln.
Frisches Wissen.



25
JAHRE

MANAGEMENT SCHOOL ST.GALLEN | GESAMTPROGRAMM
SEMINARE • ST.GALLER ABSCHLÜSSE • CORPORATE PROGRAMS • CONFERENCES

ST.GALLEN

St.Galler Procurement Program

Starke Gewinne beginnen mit einem starken Einkauf: Wie Sie das strategische und operative Potenzial der Beschaffung umfassend erkennen und effizient erschliessen können.

Wir alle wissen, und Studien bestätigen es, dass im Einkauf einige der grössten Chancen zur Steigerung der Rentabilität schlummern. Doch wo ansetzen, um diesen Performance-Hebel auf Bestleistung zu stellen? Der St.Galler Procurement Lehrgang liefert verlässliche Antworten, und zwar auf Basis eines integralen Ansatzes. Denn wer Strategien, Prozesse und Beziehungen der Beschaffung erfolgreich gestalten will, braucht mehr als globale Ambitionen und kurzichtiges Preisdenken. Gefragt ist vielmehr ein differenziertes Know-how zu allen Aspekten der Beschaffung sowie ein geschultes Auge für Risiken. Zum Einkaufserfolg gehört auch eine Verhandlungstechnik, die auf nachhaltige Zusammenarbeit setzt, statt nur den schnellen Vorteil zu suchen. Um ein Beschaffungsteam zu führen, müssen Führungskräfte ausserdem sich selber und andere effizient managen sowie die Konzentration auf das gemeinsame Ziel sichern können.

www.mssg.ch/corporate/procurement_program



Teilnehmerkreis

Einkäufer und andere in den Beschaffungsprozess involvierte Entscheider, die zum einen den strategischen und operativen Fokus ihres Einkaufs steigern sowie zum andern auch ihre Verhandlungskompetenz und ihre Führungswirkung systematisch ausbauen wollen.

Durchführung

Dauer: 8 Tage
3 Module à 2-3 Tage

Das Programm kann aktuell nur als firmeninterne Durchführung gebucht werden. Bitte kontaktieren Sie uns bei Interesse.

THEMEN

MODUL 1 Einkauf – Performance-Hebel No. 1

Strategie

Elemente und Vorteile einer übergreifenden Einkaufsstrategie. Handlungsfelder und Organisationsformen. Erfolgsfaktoren für die Einkaufsorganisation (Best Practice). Vom reaktiven zum proaktiven Einkauf. Supply Management Monitoring. Vom klassischen Sourcingprozess zu modernen Ansätzen. Denken in Optionen anstelle von «one size fits all». Der Einkauf als Wertschöpfungspartner: Grundregeln erfolgreicher «value contribution». Integratives Margenmanagement statt alleinige Ausrichtung auf Einsparungen.

Kostenoptimierung

Kostenstrukturen der Lieferanten kennen und Sparpotenziale identifizieren. Logistik- und Prozesskosten optimieren. Know-how der Lieferanten einbeziehen. Ebenen erfolgreicher Lieferantenstrategien. Gezieltes Lieferantenmanagement für verschiedene Lieferantentypen. Supplier Relationship Management. Strategien für das Risikomanagement. Lieferantenbezogenes Risikomanagement. Regions- und umweltspezifische Risikofaktoren. Kapitalmarkt- und währungsspezifische Strategien.

Transformation

Kernelemente der Transformation. Design und Ablauf von Change-Projekten. Strukturen und Prozesse definieren und etablieren. Leistungsfähigkeit des Einkaufs messen und transparent kommunizieren (KPI). Drei «Geheimnisse» der Overperformer im Einkauf. Neue Rollenverständnisse schaffen und verankern. Vom guten Team zum Top-Einkaufsteam. Erfolgsgeschichten und Guidelines erfolgreicher Transformation.

MODUL 2 Managerial Effectiveness

Werte und Erfolge verbinden

Das persönliche Wertesystem definieren, um Toleranzgrenze und Emotionen zu steuern.

Neue Wege zum Ziel finden

Triebkräfte der Führungseffizienz. Richtig und zielgerecht führen. Vom Management zur Leadership.

Sich selbst managen

Den eigenen Job einfacher machen. Persönliche Stärken multiplizieren und Schwächen kompensieren. Die optimale Balance von Delegieren und Kontrollieren herstellen.

Zum Ganzen beitragen

Innere und äussere Motivationen differenziert betrachten. Den eigenen Beitrag zur Unternehmensentwicklung analysieren und optimieren. Ganzheitliches Denken und Handeln.

Auf Resultate fokussieren

Entscheidungswege verstehen und systematisch ans Ziel führen. Leistung strategisch korrekt definieren.

Mitarbeitende zum Erfolg führen

Arbeitsaufgaben wirkungsorientiert strukturieren. Ziele strategie- und mitarbeitergerecht formulieren. Die Arbeit überwachen, ohne aber dem Arbeitsklima zu schaden.

Wirkungsvoll kommunizieren

Das Wesentliche im Dialog erkennen. Schärfer beobachten, präziser zuhören. Klarheit, Effizienz und Zielführung der Kommunikation steigern.

Die Manager-Toolbox nutzen

Werkzeuge des Managerhandwerks. Meetings in Erfolgsstorys verwandeln. Prinzipien des One Page Management.

MODUL 3 Einkaufsverhandlungen führen

Schlüsselfragen zu Verhandlungen

Werden Preisverhandlungen in Ihrem Unternehmen systematisch vorbereitet? Agiert Ihr Einkaufsteam nach einem klaren Verhandlungsprozess? Wissen Sie, wie Ihre Verhandlungspartner denken – und nutzen Sie dieses Wissen? Kennen Sie die wesentlichen Strategien und Fallstricke des Verhandeln? Beherrscht Ihr Einkaufsteam die rhetorischen Grundlagen der Verhandlungsführung?

Grundlagen und Verhandlungsprozess

Prinzipien klarer und zielgerichteter Kommunikation. Phasen und Eckpfeiler erfolgreicher Verhandlungen. Erarbeiten einer Checkliste für Argumentation und Dialogführung. Wirkungsvolle Ansätze und Techniken, mit aktuellen Praxisbeispielen und sofort nutzbaren Handlungsempfehlungen.

Partner verstehen und Probleme lösen

Zielsetzungen und Motivationen der Vertriebsseite. Erkenntnisse für erfolgreiche Preisgespräche. Methoden der Einwandbehandlung. Argumente der Lieferanten kennen und ausräumen. Verhandlungskonflikte beilegen und Win-Win-Situationen schaffen.

Transfer in den eigenen Alltag

Praktisches Verhandlungstraining durch situationsorientierte Strategie- und Taktikübungen, mit Experten-Feedback zum persönlichen Verhandlungsstil. Wahl der bestgeeigneten Verhandlungsstrategie, differenziert nach Art, Situation und Teilnehmer der Verhandlung.